



Unsere Büros finden Sie im Phoenixbau, Königstraße 5, Eingang in der Marstallstraße auf der rechten Seite. In unmittelbarer Nähe unserer Büros befinden sich folgende Parkmöglichkeiten:

P1 : Tiefgarage Dresdner Bank, Zufahrt über Stauffenbergstr.

Verlassen Sie das Parkhaus in Richtung Königstraße. Gehen Sie die Königstraße rechts in Richtung Hauptbahnhof. Nach ca. 100 Metern erreichen Sie auf der rechten Seite den Phoenixbau.

P2 : Tiefgarage Königsbau Passagen, Bolzstr. 7:

Verlassen Sie das Parkhaus in Richtung Bolzstraße. Gehen Sie die Bolzstraße in Richtung Königstraße. Biegen Sie links in die Königstraße ein. Nach ca. 100 Metern erreichen Sie auf der rechten Seite den Phoenixbau.

P3 : Parkhaus Galeria Kaufhof, Kronenstr. 4:

Verlassen Sie das Parkhaus und biegen Sie von der Kronenstraße kommend rechts in Richtung Schloßplatz in die Königstraße ein. Sie erreichen nach ca. 200 Metern auf der linken Seite den Phoenixbau.

IHRE ANMELDUNG

Gerne nimmt Herr Carsten Schwab Ihre Anmeldung zur **KOSTENFREIEN** Teilnahme entgegen:

Telefon: +49/ 711/ 6 20 32 68 – 8873

Fax: +49/ 711/ 6 20 32 68 – 889

E-Mail: cschwab@ipri-institute.com

oder senden Sie diese an:

IPRI International Performance Research Institute
gemeinnützige GmbH
Königstraße 5, 70173 Stuttgart

„MIT PRODUKTBEGLEITENDEN DIENSTLEISTUNGEN NEUE ERLÖSPOTENZIALE ERSCHLIESSEN“
am 27. Januar 2009 von 13.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Veranstaltungsort:

International Performance Research Institute gGmbH
Königstraße 5, 70173 Stuttgart
Die Veranstaltung findet im 3. Obergeschoss statt.

Vorname/Name	
Firma/Institution	
Straße/Postfach	
PLZ/Ort	
Telefon	Fax
E-Mail	
Datum, Unterschrift	



**MIT PRODUKTBEGLEITENDEN
DIENSTLEISTUNGEN NEUE
ERLÖSPOTENZIALE
ERSCHLIESSEN**

Dienstag, 27. Januar 2009
13.00 Uhr bis 17.00 Uhr

International Performance Research
Institute gemeinnützige GmbH
Königstraße 5
70173 Stuttgart





Sehr geehrte Damen und Herren,

mit **produktbegleitenden Dienstleistungen** können sich produzierende Unternehmen erfolgreich im Wettbewerb differenzieren. Um mit diesem Geschäft auch langfristig Erfolg zu haben, muss es zu einem eigenständigen, profitablen Geschäftsfeld entwickelt werden. Zentrale Fragen dabei sind u.a.: Welches sind meine Dienstleistungen, mit denen ich für Kunden einen deutlichen Mehrwert schaffen kann? Welche Instrumente unterstützen mich beim Kosten- und Preismanagement meiner produktbegleitenden Dienstleistungen?

Im Rahmen dieses IPRI Workshops präsentieren Ihnen zwei Unternehmen ihre **Erfahrungen mit der Entwicklung ihres Dienstleistungsangebots**. Dabei zeigen sie Lösungen auf, wie Herausforderungen auf dem Weg zum Erschließen neuer Erlöspotenziale zu bewältigen sind. Interessante Erkenntnisse liefert auch die großzahlige empirische Studie, deren Ergebnisse wir Ihnen im Anschluss daran vorstellen möchten.

Neben diesen Impulsen aus Forschung und Praxis möchten wir Ihnen aber auch unsere Unterstützung anbieten, Ihr Dienstleistungsgeschäft erfolgreich zu gestalten. Unser Ansatz dazu lautet: **Vergleich mit den Best-Practices - Das Dienstleistungs-Panel**. Wie dieser Benchmark für die Anbieter von produktbegleitenden Dienstleistungen funktioniert, möchten wir Ihnen ebenfalls gerne vorstellen. Sie sind hiermit herzlich eingeladen!

Ihr 

Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Péter Horváth

- 13:00 Uhr Eintreffen der Teilnehmer mit Imbiss
- 13:30 Uhr **Begrüßung und Vorstellung**
Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Péter Horváth,
Geschäftsführer IPRI gGmbH
Prof. Dr. Dieter Ahlert,
Ordinarius an der Westfälischen Wilhelms-
Universität Münster
- 13:45 Uhr **Grußwort des Projektträgers**
Dr. Gudrun Aulerich
Deutsches Zentrum für
Luft- und Raumfahrt e.V. DLR
- 14:00 Uhr **Erfolgreiches Management produktbegleitender Dienstleistungen - Ergebnisse einer empirischen Studie**
Carsten Schwab, IPRI gGmbH
Tobias Heußler, Universität Münster
- 14:30 Uhr **Mit produktbegleitenden Dienstleistungen zu mehr Kundennähe - Herausforderungen auf dem Weg zu einem Lösungsanbieter**
Dr. Kai Scholl, Kaufm. Geschäftsführer
EUCHNER GmbH + Co. KG
- 15:00 Uhr Kaffeepause
- 15:30 Uhr **Entwicklung eines Dienstleistungsangebots - Erfahrungen eines Komponentenlieferanten**
Jürgen Guther, Kaufm. Geschäftsführer
TSCHAN GmbH
- 16:00 Uhr **Das Dienstleistungspanel - Mit Benchmarking das Dienstleistungsgeschäft erfolgreich gestalten**
Dr. Mischa Seiter
Geschäftsführer IPRI gGmbH
- 16:30 Uhr **Schlusswort und Diskussion**
Dr. Mischa Seiter

DAS DIENSTLEISTUNGS-PANEL:

Als Netzwerk von Praktikern und Experten möchte das Dienstleistungs-Panel einen intensiven Austausch über **Best-Practices und Benchmarks** für Anbieter von produktbegleitenden Dienstleistungen etablieren. Damit soll zu einer erfolgreichen Weiterentwicklung dieser Geschäftsfelder beigetragen werden. Im Dienstleistungs-Panel werden die wesentlichen Themen des Managements produktbegleitender Dienstleistungen betrachtet. In einer jährlichen Befragung tragen alle Teilnehmer des Netzwerks zur Aktualisierung der Benchmark-Datenbank bei. Dabei ermöglicht ein einheitliches Prozessmodell den **Vergleich unterschiedlich aufgestellter Unternehmen**.

FORSCHUNGSPROJEKTE AM IPRI:

KorServ - Kundennutzenorientierte Entwicklung, Bewertung und Vermarktung von Leistungsbündeln

Industriepartner:



EUCHNER



Forschungsinstitute:



gefördert vom:



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

betreut vom:



Deutsches Zentrum
für Luft- und Raumfahrt e.V.
Projektträger im DLR

weitere Informationen unter: www.korserv.de

KMiDL - Kostenmanagement industrieller Dienstleistungen



weitere Informationen unter: www.kmidl.de