



FESTO

Wachstumspotenziale

**Integration von Sachgütern
und Dienstleistungen**

18. bis 19. März 2009



GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung



Veranstalter:

Die Veranstaltung „Wachstumspotenziale – Integration von Sachgütern und Dienstleistungen“ ist eine gemeinschaftliche Veranstaltung der Verbundprojekte fit2solve, GRiPPS, IDproBlech, Ogemo.net, ProDienst, ProPro, ServiceChain, ServPay und TecPro.



PRODIENST

ProPro



Die beteiligten Verbundprojekte werden mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) innerhalb des Rahmenkonzepts „Forschung für die Produktion von morgen“ gefördert und vom Projektträger Forschungszentrum Karlsruhe (PTKA) betreut.

GEFÖRDERT VOM



BETREUT VOM



Sehr geehrte Damen und Herren,

die intelligente Kopplung von Sach- und Dienstleistungen zu kundenspezifischen Lösungsangeboten bietet Unternehmen Chancen für Wachstum und steigende Umsatzrenditen. Werden diese Lösungsangebote mit innovativen neuen Geschäftsmodellen verknüpft, entsteht das Potenzial um Wettbewerbspositionen auch global zu festigen.

Die Entwicklung neuer Konzepte zur Integration von Sachgut und Dienstleistung förderte das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) innerhalb des Rahmenkonzepts „Forschung für die Produktion von morgen“. Die beteiligten Unternehmen wollen als Lösungsanbieter im Wettbewerb einzigartig sein, den Spagat zwischen Kundenzufriedenheit und Ergebniseffizienz meistern. Sie zeigen Wege auf, wie durch die Integration von Dienstleistungen und Produktion der Produktionsstandort Deutschland gesichert werden kann. Damit bleibt die Investitionsgüterindustrie Impulsgeber für Wachstum – auch im Dienstleistungsbereich!

Wie gestalte ich mein Portfolio, um dem Kunden ein optimales Leistungspaket aus Sach- und Dienstleistung schnüren zu können? Wie müssen die internen und externen Unternehmensprozesse für die Leistungsabwicklung optimiert werden? Wie finde ich die richtige Preisstruktur für meine angebotenen Leistungen? Welche Kompetenzen werden benötigt? Fundierte Antworten auf diese Fragen erhalten Sie auf der Veranstaltung.

Die Veranstaltung bietet vier Schwerpunkte:

- Hochkarätige Keynote-Speaker zeigen strategische Perspektiven für den Produktionsstandort Deutschland auf
- In drei parallelen Foren referieren Praktiker für Praktiker in kleineren Gruppen. Diskutieren Sie mit!
- Der Marktplatz zeigt Lösungsangebote zu unterschiedlichen Praxisfragen. Hier finden Praktiker Unterstützung für ihre tägliche Arbeit
- Abendveranstaltung und Pausengestaltung bieten den Rahmen für aktives Networking

Hermann Riehl
Ministerialrat im Bundesministerium für Bildung und Forschung



Agenda

18.03.2009

- 15.00 Anmeldung
- 16.00 Begrüßung und Eröffnung Marktplatz
Klaus Herrmann, stellvertretender Leiter,
Festo Lernzentrum Saar GmbH

17.00 und 17.45 Betriebsbesichtigung

18.30 - 21.00 Abendbuffet

19.03.2009

- 08.00 Anmeldung
- 09.00 Begrüßung und Eröffnungsvorträge
Dr. Eberhard Veit, Vorstandsvorsitzender,
Festo AG & Co. KG
Ministerialrat Hermann Riehl,
Bundesministerium für Bildung und Forschung
Dr. Josef Trischler, Mitglied der
Hauptgeschäftsführung, VDMA
- 10.00 Auf dem Weg zum Lösungsanbieter -
Erfolgsfaktor Mitarbeiter
Christoph-Albrecht Winter,
Leiter Customer Solutions International,
Festo AG & Co. KG

19.03.2009

10.30

Parallele Foren

Forum 1	Forum 2	Forum 3
Servicekonzepte für den Kundendienst	Gesamtbetriebliche Organisationsentwicklung	Wirtschaftlichkeit von Dienstleistungen

12.15 - 13.15

Mittagsbuffet

13.15

Parallele Foren

Forum 4	Forum 5	Forum 6
Erweitertes Dienstleistungsportfolio	Überbetriebliche Kooperation	Kompetenzentwicklung

15.10 - 16.00

Abschlussplenum
Moderation Peter-Michael Synek,
VDMA



Parallele Foren ab 10.30 Uhr

Forum 1: Servicekonzepte für den Kundendienst

Moderation Dr.-Ing. Dieter Kreimeier, LPS Lehrstuhl für Produktionssysteme, Ruhr-Universität Bochum

Life Cycle Service - Wie sich Dienstleistung über den Lebenszyklus des Kundenproduktes verändert

Ruben Baranowski, Geschäftsführer, ISCAR Germany GmbH

- Veränderte Anforderungen des Kunden über den Lebenszyklus seiner Sachgüter erfordern eine Anpassung der Dienstleistungen im Zeitverlauf
- Um vom Lieferanten zum Dienstleistungspartner zu werden sind interne Veränderungen notwendig
- Am Beispiel einer Großserienfertigung werden die sich verändernden Anforderungen des Kunden und das Vorgehen eines Werkzeugherstellers aufgezeigt

Intelligente Spritzgießwerkzeuge erschließen Servicepotenziale im Werkzeugbau

Günther Hofmann, Geschäftsführer, Werkzeugbau Siegfried Hofmann GmbH

- Geschäftsmodelle für industrielle Produkt-Service-Systeme als Differenzierungsmerkmal
- Dienstleistungssystematisierung in einer klassischen Investitionsgüterbranche
- Ganzheitliche Leistungssysteme durch verzahnte Dienstleistungen von Werkzeug- und Maschinenhersteller

Forum 2: Gesamtbetriebliche Organisationsentwicklung

Moderation Robert Schneider, Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung

Vom Sachguthersteller zum Anbieter integrierter Lösungen in der Sicherheitstechnik

Carsten Gregorius, Portfolio-Manager, Sick AG

- Identifikation von Kundenbedürfnissen und Abschätzung von Marktpotenzialen
- Kompetenzmanagement als internes Instrument zur Risiko-steuerung
- Entwicklungsprozesse bei Dienstleistungen und Lösungen

Entwicklung investiver Produkt-Service Systeme bei einem mittelständischen Maschinenbauunternehmen

Dr.-Ing. Christian Fuchs, Assistent der Geschäftsführung, Wirtgen GmbH und Eric Schweitzer, Lehrstuhl für Fertigungstechnik und Betriebsorganisation, Universität Kaiserslautern

- Voraussetzungen für die Integration von Sach- und Serviceproduktentwicklungsprozessen
- Vorgehensweise zur Integration von Sach- und Serviceproduktentwicklungsprozessen
- Produkt-Service System-Entwicklungsprozess



Parallele Foren ab 10.30 Uhr

Forum 3: Wirtschaftlichkeit von Dienstleistungen

Moderation Prof. Dr.-Ing. Gisela Lanza, Universität Karlsruhe (TH),
wbk Institut für Produktionstechnik

Nutzen- und Kostenbewertung hybrider Produkte

Rainer Bosch, Leiter Qualitätsmanagement, MAG Powertrain Cross
Hüller Ex-Cell-O Lamb

- Analyse des Ausfallverhaltens von Werkzeugmaschinen
- Simulation von Ausfallkosten
- Quantitative Nutzen- und Risikobewertung

Die wirtschaftlichkeitsorientierte Vermarktung produktbegleitender Dienstleistungen bei der DMG Vertriebs und Service GmbH

Dr. Lars Brzoska, Geschäftsführer, DMG Vertriebs und Service GmbH

- Entwicklung und Durchsetzung eines profitablen und kundenorientierten Pricings
- Kulturelle Veränderung und organisatorische Verankerung als zentrale Erfolgsfaktoren des Servicemanagements
- Notwendigkeit einer internen Datenbasis für ein aktives Relationship-Management

Parallele Foren ab 13.15 Uhr

Forum 4: Erweitertes Dienstleistungsportfolio

Moderation Dr.-Ing. Dieter Kreimeier, LPS Lehrstuhl für Produktionssysteme, Ruhr-Universität Bochum

Erschließung neuer Dienstleistungsfelder und Märkte

Wulf Heuschen, Senior Manager Planung und R&D,
Dürr Systems GmbH und

Dr. Eckhard Heidling, Senior Research Fellow, Institut für
Sozialwissenschaftliche Forschung e.V. (ISF)

- Strategische Neupositionierung entlang der Dienstleistungswertschöpfungskette
- Strategische Besetzung neuer Inhalte und Gegenstände beim Kunden
- Voraussetzungen und Lösungsperspektiven aus Sicht der Investitionsgüterindustrie

Potenziale in Umsatz wandeln – Identifikation und Entwicklung neuer Dienstleistungen

Kurt Benz, Leiter Business Unit Forming, Dieffenbacher GmbH + Co. KG

- Erkennung von Potenzialen im Dienstleistungsangebot
- Analyse von Machbarkeit und Kosten/Nutzen
- Umsetzung an einem Beispiel: Die Dieffenbacher-Akademie



Parallele Foren ab 13.15 Uhr

Forum 5: Überbetriebliche Kooperation

Moderation Robert Schneider, Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung

Servicenetzen im Werkzeugmaschinenbau (DVS-Gruppe)

Frank Seinschedt, Geschäftsführer, Werkzeugmaschinenbau Sinsheim GmbH

- Servicekooperation zwischen Maschinenherstellern
- Perspektiven einer gemeinsamen Serviceeinheit
- Anforderungen an Personal und Technik

Elektronisches Werkzeugbuch: ein Ende der Zettelwirtschaft im Presswerk?

Wolfgang Faulhaber, Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung, Schwer + Kopka GmbH und
Gerhard Schrempp, Leiter Werkzeugteam 3, Progress-Werk Oberkirch AG

- Kooperationszenario: Kapazitätsaustausch zwischen Presswerken
- Automatisierte Nutzung werkzeugspezifischer Daten in der Pressensteuerung (Datenlogger, GUI und Softwareschnittstelle von PC)
- Manipulationssichere Kontrolle und Dokumentation der Werkzeugnutzung

Forum 6: Kompetenzentwicklung

Moderation Prof. Dr. Fritz Böhle, Universität Augsburg, Extraordinariat für Sozioökonomie der Arbeits- und Berufswelt

Arbeitsbezogene Qualifizierung und Kompetenzentwicklung zur Realisierung kundenindividueller Dienstleistungen

Marcus Pier, Leiter Service, Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG und Dr. Brita Modrow-Thiel, Universität Trier

- Aufgaben- und Kompetenzanalysen
- Ableitung von Qualifizierungs- und Kompetenzentwicklungsszenarien
- Einsatz der Qualifikationsmatrix zum Nachweis und Aufbau von Qualifikation und Kompetenz

Neue Kompetenzanforderungen im Dienstleistungsnetzwerk

Sigrid Pander, Senior Consultant, euro engineering AG und Pamela Meil, Senior Research Fellow, Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V. (ISF)

- Entstehung neuer Berufsprofile
- Netzwerkmanagement als neue Kompetenz
- Lernen im Dienstleistungsprozess



Der Marktplatz

Verantwortliche berichten aus der Praxis über Ausgangssituation, Vorgehensweise und gemachte Erfahrungen aus den jeweiligen Unternehmen. Nutzen Sie die Gelegenheit und knüpfen Sie erste Kontakte.

Industrie- und Forschungspartner

Audi AG
binner IMS GmbH
Bosch Rexroth AG
Braunschweigische Maschinenbauanstalt
ConSense GmbH
Deckel Maho Gildemeister Vertriebs- und Service-GmbH
Dieffenbacher GmbH & Co. KG
Diskus Werke AG
Dürr Systems GmbH
E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH
euro engineering AG
Fahrion Produktionssysteme GmbH & Co. KG
Federal-Mogul Burscheid GmbH
Festo AG & Co. KG
Festo Lernzentrum Saar GmbH
Forschungsinstitut für Rationalisierung e.V. (FIR)
Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung
Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG
Heidelberger Druckmaschinen AG
Huf Tools GmbH
Impuls Management Consulting GmbH
imu augsburg GmbH & Co. KG
Institut für Sozialwissenschaftliche Forschung e.V. (ISF)
IPH - Institut für Integrierte Produktion Hannover gGmbH
IPRI International Performance Research Institute gGmbH
Iscar Germany GmbH
John Deere Vertrieb
Ketterer Maschinen- und Technologiezentrum GmbH
KIMA Gesellschaft für Echtzeitsysteme und Prozessautomation mbH
Krauss-Maffei Kunststofftechnik GmbH
KÜMA Werkzeugmaschinen GmbH
Leibniz Universität Hannover

Die Betriebsbesichtigung

Mit interessanten Einblicken in Arbeitsweise und Fertigung des Gastgebers Festo. Das anschließende Abendessen bietet darüber hinaus ideale Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch.

MAG Powertrain - EX-CELL-O GmbH
Micro-Sensys GmbH
Mitec engine.tec gmbh
Ott-Jakob Spanntechnik GmbH
PRESSCONTROL Elektrotechnik GmbH
Progress-Werk Oberkirch AG
Protech GmbH
Putzmeister Concrete Pumps GmbH
Rothe Erde GmbH
Ruhr-Universität Bochum
RWTH Aachen
Schroff GmbH
Schubert Software & Systeme GmbH
Schwer + Kopka GmbH
Sick AG
Siebenwurst Werkzeugbau GmbH
SimKon G. Ziel GmbH
SLCR Lasertechnik GmbH
SMS Meer GmbH
Thielenhaus Technologies GmbH
TU Darmstadt
TU Kaiserslautern
Universität Augsburg
Universität Karlsruhe
Universität Stuttgart
Universität Trier
voestalpine Polynorm Grau GmbH & Co. KG
Werkzeugbau Siegfried Hofmann GmbH
Wirtgen GmbH
Wollschläger GmbH & Co. KG
WWU Münster



Fax-Anmeldung bitte an: +49 (0)6894/591-7444

- Teilnahme an der Veranstaltung „Wachstumspotenziale: Integration von Sachgütern und Dienstleistungen“ am 18./19.03.2009**
EUR 245,- zzgl. 19 % MwSt. p. Pers. Der Preis beinhaltet Tagungsunterlagen, Abendessen (18. März), Mittagessen (19. März) und Pausengetränke
- Betriebsbesichtigung:** 18. März 2009, 17.00 bzw. 17.45 Uhr

Teilnahme an den parallelen Foren am 19. März 2009

Bitte jeweils nur ein Forum auswählen!

10.30 – 12.15 Uhr

- Forum 1: Servicekonzepte für den Kundendienst
- Forum 2: Gesamtbetriebliche Organisationsentwicklung
- Forum 3: Wirtschaftlichkeit von Dienstleistungen

13.15 – 15.00 Uhr

- Forum 4: Erweitertes Dienstleistungsportfolio
- Forum 5: Überbetriebliche Kooperation
- Forum 6: Kompetenzentwicklung

Wir haben ein Kontingent an Zimmern in drei verschiedenen Hotels bis zum 30. Januar 2009 für Sie reservieren lassen. Bitte buchen Sie rechtzeitig (Hotelkosten in den Teilnahmegebühren nicht enthalten).

- Best Western Premier Hotel, Esslingen, Tel.: +49 (0)711/41111-0, pcesslingen@consul-hotels.com
- Filderhotel, Ostfildern-Nellingen, Tel.: +49 (0)711/340195-0, info@filderhotel.de
- Hotel Linde in Berkheim, Tel.: +49 (0)711/345305, info@linde-berkheim.de

Firma _____

Straße _____

Postfach _____

PLZ/Ort _____

Name _____

Vorname _____

Abteilung/Position _____

Telefon _____

E-Mail _____

Bitte für jeden Teilnehmer ein eigenes Anmeldeformular ausfüllen.

Teilnahmebedingungen:

Bitte die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald per Fax zurücksenden. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie die Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist mit Erhalt der Rechnung zu begleichen. Eine Stornierung muss immer schriftlich erfolgen und ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Eine Vertretung der angemeldeten Person ist grundsätzlich möglich.

Anmeldeschluss: 02. März 2009

Veranstaltungsort: Festo AG & Co. KG
Ruiter Straße 82
73734 Esslingen

Kontakt: Festo Lernzentrum Saar GmbH
Obere Kaiserstraße 301
66386 St. Ingbert-Rohrbach

Tel.: +49 (0) 6894/591-7415 oder
+49 (0) 6894/591-7437

Mail: Veranstaltungsservice@de.festo.com

Anreise TechnologieCenter und Hauptwerk Festo



Festo AG & Co. KG

Postfach

73726 Esslingen

Rüter Straße 82

73734 Esslingen-Berkheim