



INDUSTRIAL SERVICES EXCELLENCE CIRCLE

Workshop:

»Service-Umsatz durch Kundenwissen – erfolgreich neue Potenziale heben«

Key Note: HILTI AG
Fallbeispiel: BHS Corrugated GmbH

VERANSTALTUNGSDATEN

DATUM

Mittwoch, 25. November 2015

ORT

JOSEPHS®
Die Service - Manufaktur
Ecke Karl-Grillenberger-Str./
Hintere Ledergasse
90408 Nürnberg
www.josephs-service-manufaktur.de

UHRZEIT

10:00 – 18:00 Uhr

Durch das Angebot von Dienstleistungen verlagert sich die industrielle Wertschöpfung zunehmend in die Prozesse des Kunden hinein. Dadurch wird das Wissen über interne Abläufe beim Kunden und die dort auftretenden Kundenbedürfnisse für den Anbieter zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor.

Im Rahmen des Workshops entwickeln service-orientierte Maschinenbau-Unternehmen Lösungsansätze zur Gewinnung und Nutzung relevanten Kundenwissens. Ein Fallbeispiel zum Thema wurde im Vorfeld gemeinsam mit der BHS Corrugated Maschinen- und Anlagenbau GmbH erarbeitet. Es erlaubt den Einblick in real existierende Handlungsfelder und bildet die Basis für die Arbeit an den konkreten Herausforderungen der Teilnehmer. Die Key Note der HILTI AG liefert darüber hinaus wichtige Impulse und Ideen für den gemeinsamen Workshop.

ANMELDUNG

Ich melde mich zum Workshop »Industrial Services Excellence Circle« am 25. November 2015 in Nürnberg an.

Der Forschungsbeitrag beträgt 890,00 EUR zzgl. USt.
Anmeldung bis zum 15. Oktober 2015 bitte per Mail an **anmeldung@scs.fraunhofer.de** oder per Post an:
Sabina Ansorge-Buza, Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS, Nordostpark 93, 90411 Nürnberg

Ihre Angaben

Titel: _____

Name: _____

Vorname: _____

Firma: _____

Funktion: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

Mobil: _____

E-Mail: _____

Datum, Unterschrift

IHRE ANSPRECHPARTNER

Oliver Fuhrmann

»Services«

Telefon: +49 911 58061 9569

Fax: +49 911 58061 9599

oliver.fuhrmann@scs.fraunhofer.de

Tim Posselt

»Services«

Telefon: +49 911 58061 9552

Fax: +49 911 58061 9599

tim.posselt@scs.fraunhofer.de