

Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle im Service

21.07.2022

Referent: Prof. Dr.-Ing. Nils Roman Albrecht, SRH Hochschule Heidelberg

Digitalisierungsmüde? Das ist mehr als nachvollziehbar, aber es gibt auch eine Zeit nach – oder permanent mit – Corona und wir dürfen dieses elementare Zukunftsthema nicht aus den Augen verlieren. Es ist und bleibt das Keyword unserer Zeit, unserer Branche und speziell für den Service: die Digitalisierung. Dreh- und Angelpunkt ist die Maschine mit ihren Komponenten, digital veredelt, ergänzt oder auch völlig losgelöst vom Primärprodukt. Dazu gehören Remote-Services aller Couleur, datenbasierte Leistungen zur Optimierung der Verfügbarkeit, die Reduzierung von Ausfallzeiten und/oder Verbräuchen bis hin zur Bereitstellung von Ersatzteilen via Online-Shop. Die Digitalisierung wirkt auf fast alle klassischen Services und gleicht einem undurchdringlichen Dschungel.

Und sie trägt ein weiteres Attribut mit sich – die Kannibalisierung der Kernprodukte. Wer Predictive Maintenance anbietet und zustandsorientiert tauscht, reduziert zwangsläufig seine Ersatzteilumsätze. Oder Servicebrille und Mobile Device: Reisezeiten entfallen und Stillstände werden binnen kürzester Zeit behoben. Echte Mehrwerte für den Kunden, doch die Zahlungsbereitschaft sinkt. Die Herausforderung ist immens, da die digitalen Services zu einer ‚State of the Art‘-Forderung der Betreiber geworden sind. Wer nicht mitzieht, wird schnell von innovativeren Wettbewerbern überholt. Auf diese Weise verschieben sich auch angestammte Wettbewerbspositionen und USPs.

In diesem Seminar haben Sie Gelegenheit, den eigenen ‚digitalen‘ Reifegrad zu ermitteln, Ihr bestehendes Serviceportfolio auf neue Geschäftsmodelle hin zu untersuchen und in den Kontext Ihrer Serviceleistungen einzuordnen. Sie erhalten einen umfassenden Überblick über die zu berücksichtigenden technischen Voraussetzungen, die Player am Markt und erlernen eine Vorgehensweise zur Entwicklung und Bewertung digitaler Geschäftsmodelle: das Service Business Model Canvas.

Grundlagen und Inhalte:

- Einführung: Alte vs. digitale Service-Welt; Bestimmung des eigenen digitalen Reifegrades
- Darstellung des Zusammenspiels aller Protagonisten (Hersteller, Betreiber, Kommunikations- und Fernwartungsanbieter, IoT-Plattformen etc.) im 9-Ebenen Modell
- Einführung in eigentums-, nutzungs- und ergebnisbasierte Geschäftsmodelle in Abhängigkeit der eigenen Software-Kompetenz und der Kundenbeziehung; Best-Practise-Beispiele
- Ist-Analyse: Was kann am bestehenden Service-Produktportfolio digitalisiert werden? Ansatzpunkte zur Entwicklung erster Geschäftsideen
- Vermittlung von Methoden und Tools zur Entwicklung dig. Geschäftsmodelle; Erarbeitung eines Praxisbeispiels für Ersatzteile auf Basis der SBMC
- Interaktive Sessions zur Untersuchung erster Produktideen und Geschäftsmodell-Ansätze
- Kurzeinführung in Preis- & Bezahlmodelle; SWOT-Analyse des eigenen Geschäftsmodelles, Zusammenspiel verschiedener Geschäftsmodelle und Überführung in einen Business-Plan.

Für diesen Wandel bedarf es einer klaren Zielvorstellung, einer Strategie und neuer (Kern-) Kompetenzen. Nutzen Sie diesen Tag für einen fundierten Überblick in Sachen digitaler Produktentwicklung und klären Sie die Notwendigkeit weiterer Ressourcen, Kompetenzen und neuen, agilen Herangehensweisen. Die Teilnehmer arbeiten mit Vorlagen und Templates.

Teilnehmer:

Geschäftsführer und Leiter Business Unit Service, Serviceleiter, Produktmanager

Veranstaltungsort, Zeit und Teilnahmegebühr:
Parkhotel Pforzheim von 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

510 EUR
zuzügl. ges. MWSt.