



Begrenzte
Teilnehmerzahl!

Am Mittwoch, 7. März

sind Sie **ab 14.00 Uhr** zu einer **Führung** durch die **Produktion** der RATIONAL AG eingeladen, die zahlreiche Excellence Awards erhalten hat. Anschließend werden wichtige Themen der Zusammenarbeit von Produktion und Service besprochen. Abends heißt es „Happy Cooking“. Sie erleben den Nutzen eines „Self-Cooking-Centers“ in lockerer Atmosphäre unter Kollegen.

Am Donnerstag, 8. März

nehmen Sie **ab 9.00 Uhr** an der Service-Tagung teil, mit weiteren Referaten von Stieglmeyer und nxtbase sowie Umsetzungs-Workshops der Teilnehmer.

Im Mittelpunkt der Referate und Diskussionsrunden stehen **Benchmarks von Unternehmen** sowie **Methoden und Tools** für die **technische Umsetzung digitaler Services und Lösungen** – damit werden zahlreiche Ideen und Anregungen für die persönliche Praxis gegeben.

Zielgruppe dieser Tagung:
Geschäftsführer, Führungskräfte
aus Service, Sales und Marketing

Eine Veranstaltung der



In Kooperation mit:



Digitale Vernetzung mit Kunden und Partnern – Benchmarks und Lösungswege für mehr Ertrag und Kundenbindung –

7. und 8. März 2018, RATIONAL AG, Landsberg (Lech)

Auf der Service-Tagung zeigen Unternehmen, wie **Digitalisierung in der Praxis** umgesetzt wird, wie Quantensprünge an Kunden-Mehrwert und Wirtschaftlichkeit erreicht werden, wie – digital vernetzt – neue Lösungen realisiert werden, die...

- einfacher und bequemer,
- wirtschaftlicher und
- viel schneller

für Kunden, Partner und das eigene Unternehmen sind, mit Begeisterung auf allen Seiten!

Digitalisierung, ja ... aber Achtung:

- der **Mehrwert** wird durch **Vernetzung** erzielt, wenn neue Service-Geschäftsmodelle entstehen, ein Wertbeitrag zum Business des Kunden geschaffen wird. Diese Business Integration erhöht Kundenloyalität und schafft langfristig „Recurring Business“ für das eigene Unternehmen.
- die **Integration von Partnern** ist von vornherein zu planen – in einer globaleren und komplexeren Welt ist das „Wir können alles selbst denken“ nicht mehr angebracht, nicht möglich. Zu viele unterschiedliche Kompetenzen werden temporär oder wirtschaftlich nur über ein professionelles Partnermanagement möglich!

Wie profitieren Ihre Kunden von ihrer Digitalisierungsstrategie? Was erwarten Ihre Kunden und was liefern Sie... noch Produkte oder schon nachhaltigen **Mehrwert im Kundenprozess**? Wie sichern Sie sich das gewünschte „Recurring Business“? Trauen Sie sich, Ihre **Wertschöpfungsprozesse neu** zu definieren?!

Gastgeber 2018 ist die **RATIONAL AG** – Produzent von „Kombidämpfern“ mit **Sitz in Landsberg** am Lech – ein deutscher Hersteller von Großküchengeräten zur thermischen Speisenzubereitung und weltweiter After Sales Dienstleister.

RATIONAL gibt **Einblick in die Erfolgsfaktoren** einer **einzigartigen weltweiten Marktpositionierung**. Die Zusammenarbeit mit „Chefs“, den „Chefköchen“ und Kunden in den Großküchen und die digitale Vernetzung der Geräte ist wesentliches Element des Erfolgs. „Customer first“ ist die Devise. Dabei hilft **Digitalisierung**, die Vernetzung der Geräte, ebenso wie Regionale Servicepartner, die weltweit die nachhaltige Verfügbarkeit der Geräte sichern. Ein **professionelles Partnermanagement** ist ein weiterer **Erfolgsfaktor** von RATIONAL, der Begeisterung bei Kunden erzeugt!

Auf das Wiedersehen mit ehemaligen Teilnehmern und diejenigen, die zum ersten Mal dabei sind, freuen wir uns – herzlich willkommen!

Harald Hartmann,
SPECTARIS e.V.

Michael René Weber,
ISS International Business School of Service Management



Die Referenten

Die Referenten geben jeweils aus Ihrem Blickwinkel Einblick in Ihre „Vernetzungs-Strategien“, digitale und partnerschaftliche Lösungswege werden dabei sichtbar. Deutlich wird auch, dass es sich nicht um Überwachung und Kontrolle handelt, sondern darum, Mehrwert zu schaffen – bei Kunden und Partnern.

RATIONAL Technical Service GmbH | Hans-Werner Albrecht, Geschäftsführer

Für den **Gastgeber RATIONAL** geht es bei der digitalen Vernetzung von Kunden und Partnern darum, gemeinsam bessere Ergebnisse zu erzielen, für Kunden und auch die Partner und RATIONAL selbst. Im RATIONAL-Partnermanagement steht z. B. die Förderung der Partnerentwicklung im Vordergrund.

Stieglmeyer GmbH & Co. KG, Herford | Andreas Held, Leiter Bereich After Sales

Stieglmeyer zeigt, wie ein „**digitales Bettenmanagement**“ im Krankenhaus fachliche und wirtschaftliche Ergebnisse erzielt und bei den Kunden/Patienten Begeisterung erzeugt.

Einer der Erfolgsfaktoren: das „BEST-Programm“, mit dem Potenziale für das Krankenhaus-Management aufgedeckt werden.

Wearables | Jörg Jonas-Kops, CEO nxtbase technologies GmbH, Potsdam

Wearables sind in aller Munde – auch so wirkungsvoll in der täglichen Praxis? **Jörg Jonas-Kops**, CEO der **nxtbase technologies**, Potsdam, zeigt mit Praxisbeispielen, wie **digitalisierte Services** Mehrwert für Kunden erzielen und Ertragspotenziale ausschöpfen. Es geht schneller, bequemer und preiswerter! **Datenbrillen** und andere „**digitale Tools**“ zum Anfassen, Erleben und dabei mit **wirtschaftlichen**, disruptiven Rechenmodellen zeigen, wie die Zukunft praktisch gestaltet werden kann.

UniTransferKlinik (UTK) Lübeck/MT2IT GmbH & Co. KG | Prof. Dr. J.-Uwe Meyer, CEO und CTO

Prof. Dr. J.-Uwe Meyer hat an der **UniTransferKlinik (UTK) Lübeck** u. a. die Aufgabe, Gründer und mittelständische Unternehmen in der Nutzung von IoT-Cloud Plattformen zu trainieren. Er wird uns **Smart Services 4.0**-Lösungen und die Grundlage erfolgreicher **digitaler Geschäftsmodelle** aufzeigen.

Prof. Meyer ist mit seiner Beratungs- und Softwarefirma MT2IT vor allem auch in der Beratung und Implementierung von IoT-Cloud Plattformen aktiv.

In Workshops am Nachmittag werden Wege zur Umsetzung der digitalen Vernetzung von Kunden und Partnern in Arbeitsgruppen diskutiert und Empfehlungen für die Teilnehmer erarbeitet. Diese Workshops mit Kollegen werden von Tagungsteilnehmern stets als besonders wertvoll angesehen!

„Hier wird Wissen aus der Praxis vermittelt...“

„Ein Erfahrungsaustausch, der aufzeigt, wie die Aufgaben von verschiedenen Organisationen gelöst werden...“

„Hier kann man sehen, wie ‚Andere‘ Service leben...“

„Kollegen kennenlernen, Erfahrungsaustausch zu Servicekonzepten...“

„Sehr wertvoll ist die Offenheit der Sprecher und Teilnehmer...“

Aussagen ehemaliger Teilnehmer zu vorangegangenen Tagungen

Eine Veranstaltung der



In Kooperation mit:





Programmablauf

Mittwoch, 7. März 2018
Siemensstr. 5, 86899 Landsberg

ab 14.00 Uhr

Für Teilnehmer, die sich zur Führung durch die RATIONAL Produktion angemeldet haben:

Ab **14.00 Uhr** findet die **Führung** durch die **Produktion** der RATIONAL AG statt. Der mehrfache Preisträger von „Produktions-Awards“ und weltweite Marktführer gibt Einblick in seine Produktions- und Unternehmensphilosophie.

Business Excellence beginnt da, wo ein Mitarbeiter in der Fertigung verantwortlich zeichnet für das „Esserlebnis“ in der Gastronomie „seines Kunden“.

In der anschließenden **Diskussion** zur Frage: **Wie digitale Dienstleistungen Mehrwert bei Kunden schaffen** werden auch wichtige Themen der Zusammenarbeit von Produktion und Service besprochen.

Zum **Abschluss** erleben Sie im RATIONAL Trainings Center ein **„Happy Cooking“**, die Anwendung und den Nutzen eines „Self-Cooking-Centers“ mit Verzehr in lockerer Atmosphäre unter Kollegen.

Eine Veranstaltung der



In Kooperation mit:



Donnerstag, 8. März 2017,
Celsiusstr. 6, 86899 Landsberg

9.00 Uhr **Begrüßung und Einführung in das Thema**

Hans-Werner Albrecht, RATIONAL Technical Service GmbH, Geschäftsführer
Harald Hartmann, SPECTARIS e.V., Projektmanager
Michael René Weber, ISS International Business School, Geschäftsführer

9.15 Uhr **RATIONAL – Im Fokus steht der Kundennutzen**

- Kundennutzen als Kern der Unternehmensphilosophie
- Digitalisierung und neuer Nutzen für Kunden und Partner
- Partner und Digitalisierung, wie geht das zusammen?

Hans-Werner Albrecht, RATIONAL Technical Service GmbH, Geschäftsführer

9.50 Uhr **Digitales Bettenmanagement im Krankenhaus**

- Mehrwert für Kunden, für Patienten und Pfleger/Ärzte
- Mit „BEST“ wirtschaftlicher, mehr Ergebnis im Krankenhaus, bei Stieglmeyer und den Service-Partnern
- Digitales Ressourcen- und Ertragsmanagement, so sieht Zukunft aus

Andreas Held, Stieglmeyer GmbH & Co. KG, Herford, Leiter Bereich After Sales

10.30 Uhr **Pause**

11.00 Uhr **Wearable Computing**

- Datenbrillen und Smartphones, Bluetooth-Scanner – jetzt und immer?!
- Assisted Reality, schnelle und effiziente Lösungen, industrielle Beispiele
- Wie ein Start-up Airbus und andere zu mehr Effizienz führt

Jörg Jonas-Kops, nxtbase technologies GmbH, Potsdam, CEO

11.30 Uhr **Die Bedeutung von IoT-Cloud Plattformen**

- Was sind Smart Services 4.0?
Beispiele: Health 4.0 und Smart Home
- Collaborative Geschäftsmodelle für die digitale Zukunft

Prof. Dr. J.-Uwe Meyer, UniTransferKlinik (UTK) Lübeck, MT2IT GmbH & Co. KG, CEO und CTO

12.00 Uhr **Plattform ConnectedCooking bei RATIONAL**

- **Eine** Plattform für alle Kundenanliegen
- Vernetzte Geräte, vernetzte Kunden, vernetzte Partner

Hans-Werner Albrecht, RATIONAL Technical Service GmbH, Geschäftsführer

Tagungsreihe
Intelligenter Service als
Umsatz- und Ergebnisgenerator



SPECTARIS WISSENSRAUM

Programmablauf

Tagungsorte

Mittwoch, 7. März 2018

RATIONAL AG
Siemensstr. 5
86899 Landsberg am Lech

Download [Anfahrtsskizze](#)

Donnerstag, 8. März 2018

RATIONAL AG
Celsiusstr. 6
86899 Landsberg am Lech

Download [Anfahrtsskizze](#)

12.30 Uhr **Plenumsdiskussion mit Teilnehmern und Referenten**

und Fixierung der Workshop-Themen

13.00 Uhr **Mittagessen**

14.00 Uhr **Workshop-Sessions zu Themen des Tages**

Ziel der Workshops ist die Vorbereitung der „Umsetzung von Ideen und Anregungen aus den Vorträgen in die eigene Arbeitspraxis“. Die Referenten vom Vormittag wirken in den Workshops mit. Die Themen werden mit den Teilnehmern vor der Mittagspause gemeinsam festgelegt. Beispielsweise:

Digitale Vernetzung für Kunden und Partner realisieren

1. Welchen Rahmen braucht es im Unternehmen?
2. Welche Rolle spielt die Co-Creation mit dem Kunden/Partner?
3. Wie werden die Mitarbeiter eingebunden?

15.30 Uhr **Pause**

15.45 Uhr **Umsetzung digitaler Vernetzung mit Kunden und Partnern**

Teilnehmer **Empfehlungen** und **Key-Take-aways**, Ergebnisse der Workshops

16.00 Uhr **Tendenzen und Trends der Digitalisierung**

Michael René Weber, *ISS International Business School, Geschäftsführer*

16.30 Uhr **Ende der Service-Tagung**

Eine Veranstaltung der



Änderungen vorbehalten.

In Kooperation mit:



ANMELDUNG



SPECTARIS WISSENSRAUM

Anmeldung nach Möglichkeit
bitte bis zum 23. Februar 2018

per Mail an:

hartmann@spectaris.de

oder per Fax 030 414021-33.

Rückfragen richten Sie bitte an:

Harald Hartmann

Fon 030 414021-19

hartmann@spectaris.de

Veranstalter:

SPECTARIS GmbH

Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Fon 030 414021-0

info@spectaris.de

www.spectaris.de

Hotelempfehlung:

Hotel Rid

Bahnhofstr. 24

86916 Kaufering

Tel. 08191 658-0

www.hotel-rid.de

Zimmer können bis 15.02.2018
unter dem Stichwort ISS/Spectaris
zum Sonderpreis von 60,00 Euro
inkl. Frühstück abgerufen werden.

Foto-Hinweis:

Wir machen auf allen Veranstaltungen Foto-
und Videoaufnahmen für Dokumentation und
Kommunikation. Wenn Sie nicht wünschen,
dass wir Fotos mit Ihnen verwenden, dann
geben Sie uns bitte einen Hinweis.

Eine Veranstaltung der



In Kooperation mit:



Digitale Vernetzung mit Kunden und Partnern – Benchmarks und Lösungswege für mehr Ertrag und Kundenbindung –

7. und 8. März 2018, Rational AG, Landsberg (Lech)

- Ja, ich nehme am 7. März 2018 ab 14.00 Uhr teil.
- Ja, ich melde mich verbindlich zur Veranstaltung am 8. März 2018 ab 9.00 Uhr an.
Die Teilnahmegebühr beträgt 460,00 Euro für SPECTARIS-Mitglieder bzw. 680,00 Euro für
Nicht-Mitglieder (jeweils zzgl. der gesetzlichen MwSt.).
- SPECTARIS-Mitglied kein SPECTARIS-Mitglied

Name, Vorname

Position

Unternehmen

Telefon

E-Mail

Abweichende Rechnungsadresse

Ihre Daten werden unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften gespeichert. Eine Weitergabe findet nicht statt. Eine Verwendung findet lediglich zu internen Zwecken statt. Die [Teilnahmebedingungen](#) habe ich zur Kenntnis genommen und erkenne sie mit dieser Anmeldung an.

Datum, Unterschrift

Bitte ausgefüllt zurück an [Harald Hartmann, Spectaris](#) senden.