



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

05. und 06.02.2020

SPECTARIS-Geschäftsstelle

## Ziel:

Die Teilnehmer erarbeiten sich eine systematische Vorgehensweise zur Entwicklung von „Smart Services“, mit dem Ziel die Customer Experience zu steigern, die Vertrauen aufbaut und Loyalität schafft. Bei B2B stehen der Geschäftserfolg des Kunden sowie Wachstum und Markterfolg des eigenen Unternehmens im Mittelpunkt.

## Zielgruppe:

Geschäftsführung sowie verantwortliche Führungskräfte für Business Development, Digitalization, Service, Marketing / Produktmanagement und Vertrieb

05. und 06. Februar 2020, Berlin, SPECTARIS-Geschäftsstelle

## Mit Smart Services die Zukunft gestalten – digitale Geschäftsmodelle entwickeln und einführen

### **Was erwartet Sie?**

Beispiele innovativer, digitaler, datenbasierte Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel Abo- und Subskriptions-Modelle oder Pay per Use; Hintergründe für digitale Ökosysteme und den Trend zu Plattformen. Digitale Angebote, die kontinuierliche Einnahmen für den Anbieter bringen sollen, müssen messbaren Nutzen für den Kunden bieten. Das sind dann die Smart Services.

Wie entwickelt man neue, digitale Geschäftsmodelle? Wie kann dieser Prozess wirtschaftlich für Kunden und das eigene Unternehmen gestaltet werden? „Kill your own Company“ Ist nicht der einzige Weg! Gleichwohl ist es hilfreich in dem Prozess auch mal das eigene bestehende Geschäftsmodell komplett infrage zu stellen. Allerdings, nicht immer ist Disruption der beste Weg – auch Evolution führt zum Erfolg! Nur zu Beginn eines Prozesses ist noch nicht immer klar welcher Weg letztlich zum Ziel führt.

### Der Workshop zeigt

- den Unterschied auf, wie Smart Services sich von Industrie 4.0 unterscheiden und für das eigene Unternehmen entwickelt werden
- Grundlagen und Voraussetzungen von datenbasierten Lösungen für Anbieter und Kunden
- Wege, um wachsende Komplexität zu beherrschen und in einer VUCA<sup>(1)</sup> World zu bestehen, zu wachsen.

Der Begriff VUCA kennzeichnet das seit einiger Zeit unser Business beherrschende Paradigma eines volatilen, unbestimmten, komplexen und mehrdeutigen Umfelds, in dem Entscheidungen zu fällen sind.

An Beispielen wird gezeigt, wie es anderen gelungen ist, sich digital aufzustellen, großen, wie kleineren Unternehmen.

Ich freue mich auf Ihre Teilnahme

Harald Hartmann



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

05. und 06.02.2020

SPECTARIS-Geschäftsstelle

Ihre Referenten  
der ISS Business School



Michael René Weber



Hans Walter Fuchs

Die ISS befasst sich seit über 10 Jahren mit digitalen Transformationsprojekten

Michael René Weber und Hans Walter Fuchs haben langjährige Berufs- und Beratungserfahrung in B2B Unternehmen. Sie entwickeln Strategien und Konzepte für digitale Lösungen und begleiten die Umsetzung und Vermarktung internationaler Geschäftsmodelle, die den Nutzen des Kunden genauso im Fokus haben wie den eigenen Geschäftserfolg.

Unsere Themen: 05. Februar 2020

1. Tag

10.00 Uhr: Begrüßung, Vorstellungsrunde, Ziele, Erwartungen

## I. BLOCK

10.30 Uhr: **Herausforderungen im digitalen, internationalen Umfeld**

- Kunde im Fokus - Mehrwert schaffen
- Neue Technologien - digital und bequem
- I 4.0, IOT, IIOT, Plattform, C 4.0/Smart Services neue Technologien verstehen und gezielt nutzen

11.30 Uhr: Pause

## II. BLOCK

11.45 Uhr: **Servitization - Nutzen statt besitzen**

- Entwicklungspfad vom Produkt zum Smart Service
- Praxisworkshop 1: Situationsbestimmung Ihres Unternehmens, Definition der möglichen nächsten Schritte

12.30 Uhr: **Smart Services - digitale und datenbasierte Beispiele aus der Praxis**

- Konzerne/Mittelstand/Start-Up
- Praxisworkshop 2: Auswertung und Diskussion, Transfer auf das eigene Unternehmen

13.30 Uhr: Mittag

## III. BLOCK

14.15 Uhr: **Neue Wege im eigenen Unternehmen - Kill your own company**

15.15 Uhr: Pause

15.30 Uhr: Agile Methoden und Tools zur Identifikation von Digitalisierungspotenzialen und neuen Geschäftsmodellen

Praxisworkshop 3: Entwicklung von smarten Lösungen durch digitale Anreicherung der „Customer Journey“

16:30h: Schlussfolgerungen Tag 1 - Ziele Tag 2

17.00 Uhr: Ende

Empfohlen von:



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

05. und 06.02.2020

SPECTARIS-Geschäftsstelle

Im Workshop werden die Teilnehmer selbst Smarte Lösungen erarbeiten, Services für eine digitale Welt. Diese Erfahrung werden Sie hinterher Schritt für Schritt im eigenen Unternehmen nutzen können.

So werden aus Herstellern Dienstleister – das ist Servitization, ein Business, das zu kontinuierlichen Einnahmen führt. Denken Sie an den Trend zur Mobilität und das abnehmende Interesse am Besitz eines Autos. Nutzen statt besitzen ist die Devise. Aktuelles Beispiel: Daimler und BMW mit der Mobilitäts-Plattform „Share Now“. Nach Telekommunikation und Handel ist es jetzt die Autoindustrie, die ihre Geschäftsmodelle umstellen muss.

Unsere Themen: 06. Februar 2020

2. Tag

	<b><u>IV. BLOCK</u></b>
09:00 Uhr:	<b>Das eigene „Smart Service Business Model“ entwickeln mit dem ISS Smart Services Prozess</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ausgangspunkt und Vorgehensweise</li><li>• Rollen und Partner im Öko-System</li><li>• Kundennutzen und Wertschöpfung</li><li>• Praxisworkshop 4: Visualisierung der Wertschöpfung und Co-Creation von Smart Services mit Hilfe des ISS Smart Business Model Canvas</li></ul>
10:30 Uhr:	Pause
	<b><u>V. BLOCK</u></b>
11:00 Uhr:	<b>Vom Businessmodell zum Pricing</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kernelemente digitaler, datenbasierter Businessmodelle, Erwartungen der Partner</li><li>• Preismodelle, Vorteile und Risiken</li><li>• Co-Creation in Pilot und Betrieb (B2B vs B2C)</li></ul>
12:00 Uhr:	Mittag
13:00 Uhr:	<b>Auswahl des Preismodells</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ermittlung des finanziellen Nutzens für Kunde und Anbieter</li><li>• Preisfindung – value based</li><li>• Management verschiedener Preismodelle</li><li>• Praxisworkshop 5: Finanzielle Quantifizierung des Kundennutzens als Basis für die Preisfindung</li></ul>
14:00 Uhr:	Pause
	<b><u>VI. BLOCK</u></b>
14:30 Uhr:	<b>Management und Vertrieb von Smart Services</b> - Co-Creation und Change Management - <ul style="list-style-type: none"><li>• Organisation, Verantwortung und Kultur; Schritte bei der Vermarktung</li><li>• Einbindung und Mitnehmen von Mitarbeitern und Kunden</li><li>• Praxisworkshop 6: Zusammenfassen der Key Takeaways</li></ul>
15:30 Uhr:	Empfehlungen und Next Steps, Abschluss
16:00 Uhr:	Ende der Veranstaltung

Empfohlen von:



SPECTARIS  
WISSENSRAUM

# EINLADUNG

05. und 06.02.2020

SPECTARIS-Geschäftsstelle

## Smart Services

Anmeldung  
nach Möglichkeit bis zum:  
20.01.2020

per Mail an:  
[hartmann@spectaris.de](mailto:hartmann@spectaris.de)

oder per Fax an:  
030414021-33

Rückfragen  
richten Sie bitte an:  
Harald Hartmann  
Fon: 030 414021-19

Veranstalter:  
SPECTARIS GmbH  
Werderscher Markt 15  
10117 Berlin

**JA, Ich komme gern.**

(Kosten 580 € für SPECTARIS-Mitglieder; 870,00 € für Nicht-Mitglieder; beide Preise zzgl. MwSt.)

Name / Vorname

---

Position

---

Unternehmen

---

Telefon

---

E-Mail

---

Abweichende Rechnungsadresse

---

---

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

Datum / Unterschrift

---