

MARITIMES SYMPOSIUM

20. FEBRUAR 2015

AFTER SALES SERVICES IN DER
MARITIMEN ZULIEFERINDUSTRIE

20.
Februar
2015

SAVE
the
DATE

AFTER SALES SERVICES IN DER MARITIMEN ZULIEFERINDUSTRIE

Die Unternehmen der deutschen maritimen Zulieferindustrie sind heute in ihren Geschäftsfeldern überwiegend gut aufgestellt, sehen sich jedoch einem zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck ausgesetzt.

Eine Strategie, um in einem intensiver werdenden Wettbewerbsumfeld auch zukünftig zu bestehen, ist die stärkere Fokussierung auf den Bereich After Sales Services. Hier bietet sich den Unternehmen die Chance, Umsatz und Ertrag zu steigern, ein Alleinstellungsmerkmal im Wettbewerb zu schaffen oder aber Kunden langfristig zu binden.

Das Maritime Symposium „After Sales Services in der maritimen Zulieferindustrie – Potenziale identifizieren, Erträge steigern“ zeigt Lösungsansätze auf, wie die Unternehmen der maritimen Zulieferindustrie den Geschäftsbereich After Sales Services zu einem Erfolgsfaktor ausbauen können.

Die Schwerpunkte des Symposiums sind:

- Potenziale für die maritime Zulieferindustrie im Bereich After Sales Services
- Kundenanforderungen an After Sales Services
- Herausforderungen für den gezielten Ausbau des After Sales Geschäfts
- Erfahrungen im Aufbau des Geschäftsfelds aus anderen Branchen
- Handlungsoptionen zur effizienten Weiterentwicklung von After Sales Services

Nutzen Sie die Gelegenheit zu einem intensiven Erfahrungs- und Gedankenaustausch.

Hierzu laden wir Sie herzlich ein.

DIE EXPERTEN

Karsten Fach, Mitglied des Vorstands
Abeking & Rasmussen
Anforderungen an After Sales Services und Ersatzteillogistik aus Sicht einer Werft

Christoph Werner, Nautical Director
E.R. SCHIFFAHR
Erwartungen an einen umfassenden After Sales Service aus Sicht einer Reederei

Lars Engelmann, Head of Operations & Logistics
Vattenfall Europe Windkraft GmbH
After Sales Services im Bereich Offshore-Windenergie – was sind die Besonderheiten?

Hauke Schlegel, Geschäftsführer
VDMA Marine Equipment & Systems
Chancen und zukünftige Anforderungen für die deutsche maritime Zulieferindustrie

Lutz Kretschmann, Research Associate
Fraunhofer CML
Erste Ergebnisse der Studie „After Sales Services in der deutschen maritimen Zulieferindustrie“

Matthias Deeg, Principal
Horváth & Partners
Erfolgsfaktor After Sales: Was kann die maritime Zulieferindustrie aus anderen Branchen lernen?

Dr. Joachim Matthies, Chief Operating Officer
Lufthansa Technik Logistik Services GmbH
Reaktions- und Lieferzeiten bei der Ersatzteilversorgung verringern - Erfolgreiche Lösungsansätze aus der zivilen Luftfahrt

LEITUNG DES SYMPOSIUMS

Prof. Dr.-Ing. Carlos Jahn; *Fraunhofer CML*

MARITIMES SYMPOSIUM

20. FEBRUAR 2015

AFTER SALES SERVICES IN DER
MARITIMEN ZULIEFERINDUSTRIE

20.
Februar
2015

SAVE
the
DATE

TERMIN & VERANSTALTUNGSORT

20. Februar 2015, 9-17 Uhr
Handwerkskammer Hamburg
Holstenwall 12
20355 Hamburg

TAGUNGSGEBÜHR

Die Tagungsgebühr beträgt 249,00 € zzgl. gesetzl. MwSt. Im Preis enthalten sind für den gebuchten Tag der Besuch aller Vorträge des Maritimen Symposiums, Pausenbewirtung, Mittagessen sowie die Tagungsunterlagen.

VERANSTALTER

Das IPRI betreibt international ausgerichtete angewandte Forschung auf dem Gebiet des Performance Managements von Unternehmen, Unternehmensnetzwerken und Nonprofit-Organisationen.
www.ipri-institute.com

Das Fraunhofer-Center für Maritime Logistik und Dienstleistungen CML entwickelt und optimiert Prozesse und Systeme entlang der maritimen Supply Chain. In praxisorientierten Forschungsprojekten unterstützt das CML die maritime Industrie bei der Initiierung und Realisierung von Innovationen.
www.cml.fraunhofer.de

ANSPRECHPARTNER



Marc Rusch

+49 (0)711 620 32 68 - 8011
mrusch@ipri-institute.com



Lutz Kretschmann

+49 (0)40 428 78 - 6118
lutz.kretschmann@cml.fraunhofer.de

ANMELDUNG

Schriftlich: IPRI - gemeinnützige GmbH
Königstraße 5 | 70173 Stuttgart

Telefonisch: +49/ 711/ 620 32 68 - 0

Fax: +49/ 711/ 620 32 68 - 1045

Die Anmeldung ist bis zum 1. Februar 2015 möglich.

IHRE KONTAKTDATEN

Firma/Institution: _____

Name, Vorname: _____

Position, Abteilung: _____

Straße/Postfach: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

RECHNUNGSANSCHRIFT

Firma/Institution: _____

Abt./z. H. von: _____

Straße/Postfach: _____

PLZ, Ort: _____

Datum: _____



Hiermit melde ich mich verbindlich für das Maritime Symposium an. Die Teilnahmegebühr überweise ich innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungseingang auf das in der Rechnung angegebene Konto.