

IPRI-Pressemitteilung vom 27. September 2010

IPRI-Seminar zur „Kundenorientierten Kalkulation industrieller Dienstleistungen“

Durch das zusätzliche Angebot von industriellen Dienstleistungen können in stark produktorientierten Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus zusätzliche Umsatzpotenziale erschlossen werden. Beispiele hierfür sind Beratungsleistungen rund um das Produkt oder auch Full-Service Verträge für Maschinen und Anlagen. Um beim Angebot dieser neuartigen „Produkte“ nicht in eine Kostenfalle zu geraten, wurde am IPRI im Rahmen eines Forschungsprojektes eine Vorgehensweise für die kundenorientierte Kalkulation von industriellen Dienstleistungen entwickelt.

Die Renditen im Dienstleistungsgeschäft übersteigen oftmals diejenigen im klassischen Produktgeschäft um ein Vielfaches. Um diese Potenziale zu nutzen, gilt es, das Angebot von Dienstleistungen ebenso professionell und systematisiert wie im Falle von Maschinen und Anlagen zu planen. Schließlich wird eine neue „nicht anfassbare“ Produktart angeboten, die verschiedene Herausforderungen wie bspw. die Bereitstellung von Kapazitäten oder die Festlegung von Abläufen mit sich bringt.

Im Rahmen des Forschungsprojekts „Kostenmanagement in der Entwicklung von industriellen Dienstleistungen in der Antriebstechnik“ wurde hierfür eine Vorgehensweise entwickelt, die eine kundenorientierte Entwicklung und Kalkulation industrieller Dienstleistungen speziell für Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus ermöglicht. Anhand eines Software-Tools können Kundenanforderungen hinsichtlich der Dienstleistungsausgestaltung erhoben und die vom Markt geforderten Zielkosten abgeleitet werden.

Im Seminar werden die Grundlagen für die Durchführung der Zielkostenkalkulation für industrielle Dienstleistungen anhand des Software-Tools vermittelt. Teilnehmer lernen, u.a. anhand eines Fallbeispiels:

- Wie das Angebot industrieller Dienstleistungen anhand einer Portfolioanalyse systematisch geplant und strukturiert werden kann.
- Wie bei der Erhebung und Auswertung von Kundenanforderungen an die Dienstleistungsausgestaltung vorgegangen werden muss.
- Wie ausgehend von den konkreten Kundenanforderungen eine zielkostenorientierte Entwicklung und Kalkulation einer Dienstleistung vorgenommen wird.

Das eintägige Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Controlling und After-Sales-Service. Es findet jeweils am 27.10.2010 und am 24.11.2010 statt. Die Teilnahmegebühr beträgt EUR 400,- zzgl. 19% MwSt. Darin enthalten sind Arbeitsunterlagen, Erfrischungen und Mittagessen sowie das Software-Tool für die Zielkostenkalkulation.

Für weitere Fragen und Ihre Anmeldungen zum Seminar steht Ihnen Herr Christian Gille gern zur Verfügung (Telefon: 0711 / 6203268-8876; E-Mail: veranstaltungen@ipri-institute.com)

Ansprechpartner:

International Performance Research Institute gGmbH
Dipl.-Kfm. techn. Christian Gille
Königstraße 5
70173 Stuttgart
Telefon: 0711-6203268-8876
Telefax: 0711-6203268-889
E-Mail: cgille@ipri-institute.com

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.ipri-institute.com