

Protokoll

Anlass	Sitzung des Arbeitskreises „Integrationsmanagement für neue Produkte“ der Schmalenbachgesellschaft für Betriebswirtschaftslehre e.V.
---------------	---

Teilnehmer:	Siehe Anlage		
Ort:	Robert Bosch-Stiftung, Heidehofstraße 31, 70184 Stuttgart		
Datum/Zeit:	24.06.2009, 10:00 bis 16:30 Uhr		
Thema:	Strategieimplementierung für Lösungsanbieter		
Protokollführer:	Schwab	Telefon: 0711 / 620 32 68 8873	Email: cschwab@ipri-institute.com
Verteiler:	Teilnehmer, AK Mitglieder		
Anhang:	Teilnehmerliste, Vorträge, Projektbeschreibung		

TOP	Thema	Art (*)
	<p>Professor Horváth eröffnete die Sitzung mit einer Begrüßung der Teilnehmer und bedankte sich beim Gastgeber Herrn Dr. Eckhardt. Folgend führte Professor Horváth kurz in das Thema „Strategieimplementierung für Lösungsanbieter“ ein. Im Anschluss übernahm Herr Fleig die Moderation der Vorträge.</p> <p>Der erste Vortrag von Herrn Dr. Eckhardt (Senior Vice President, Robert Bosch GmbH) behandelte das Thema „Steuerungssystem der Bosch-Gruppe“. Nach einem kurzen Abriss der Geschichte und den aktuellen Geschäftszahlen der Firma Bosch stellte Dr. Eckhardt die grundlegenden Werte der Firma Bosch vor, die die Grundlage für die Steuerung darstellen, sowie die Controlling-Organisation und den Planungsprozess bei Bosch. Im Anschluss ging er detailliert auf das wertorientierte Steuerungskonzept mit der Spitzenkennzahl CVA und die Umsetzung in die Managementprozesse ein.</p> <p>Im folgenden Vortrag stellte Herr Bonnemeier (wissenschaftlichen Mitarbeiter TU München, Lehrstuhl für Information, Organisation und Management), „Implementierung hybrider Produkte durch Preis- und Vertragsgestaltung“ Ergebnisse aus dem Forschungsprojekt „HyPriCo“ vor. Schwerpunkt der im Projekt durchgeführten Untersuchung bildete die Wertgenerierung durch eine Lösungsorientierung der Organisation sowie die Wertaneignungskompetenz durch ein systematisches Preismanagement. Die Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen, die über diese Fähigkeiten in einem hohen Grade verfügen, einen höheren Geschäftserfolg aufweisen.</p> <p>Im dritten Vortrag stellte Herr Dr. Seiter (Geschäftsführer IPRI gGmbH) die Ergebnisse einer empirischen Studie aus dem Forschungsprojekt „KorServ“ vor. Im Fokus der Studie stand das Thema Organisation sowie Pricing von produktbegleitenden Dienstleistungen. Die Ergebnisse zeigen, dass im Dienstleistungsgeschäft erfolgreichere Unternehmen über ergebnisverantwortliche Organisationseinheiten verfügen, Dienstleistungen über einen eigenen Service Vertrieb vermarkten und in Preisverhandlungen den Nutzen für den Kunden in den Vordergrund stellen.</p> <p>Der vierte Vortrag von Herrn Schwab (wissenschaftlicher Mitarbeiter IPRI gGmbH) thematisierte die Herausforderungen von Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau, die sich in Richtung Lösungsanbieter entwickeln. In der laufenden Studie zeigte sich, dass nur wenige Unternehmen das Geschäftsmodell „Lösungsanbieter“ aktiv verfolgen. Die zentralen Herausforderungen beim Aufbau eines erfolgreichen Dienstleistungsgeschäfts finden sich in der Bewusstseins-schaffung für das Dienstleistungsgeschäft im Unternehmen selbst sowie in der organisatorischen Ausgestaltung der Dienstleistungsentwicklung und -erbringung.</p> <p>Im letzten Vortrag stellte Herr Dr. Scholl (Kaufmännischer Leiter Euchner GmbH + Co. KG) die Herausforderungen eines mittelständischen Unternehmens auf dem Weg</p>	

TOP	Thema	Art (*)
	<p>zum Lösungsanbieter vor. Das Lösungsanbietergeschäft erfordert in einer Vielzahl von Bereichen wie bspw. Qualifikation der Mitarbeiter, Vermarktung der Produkte und Gestaltung der Kundenbeziehungen umfangreiche Veränderungen, die ein mittelständisches Unternehmen aufgrund der Einbindung des Managements in operative Tätigkeiten nur schwer aktiv und systematisch vollziehen kann. Daher erfolgt noch eine Fokussierung auf das Produktgeschäft.</p> <p>In den jeweils anschließenden Diskussionen wurde vor allem auf eine genaue Definition des Begriffs Lösungsanbieter hingewiesen, da dieser in der Praxis eine sehr heterogene Verwendung erfährt. Ein weiterer Hinweis betraf den Aspekt der Unternehmensstrategie. Bei der Untersuchung des Dienstleistungsgeschäfts ist diese zu berücksichtigen, da sich daraus wesentliche Implikationen für das Dienstleistungsgeschäft ableiten.</p> <p>Zum Abschluss stellte Professor Horváth das weitere Vorhaben des Arbeitskreises „Integrationsmanagement für Lösungsanbieter“ vor. Dazu sind eine empirische Fragebogenstudie sowie Fallstudien zu ausgewählten Themen bei Unternehmen geplant. Das IPRI wird dazu die Unternehmen des Arbeitskreises im Nachgang zu dieser Sitzung anschreiben. Interessierte Unternehmen sind herzlich zur Teilnahme an diesem Projekt eingeladen.</p>	