

Geschäftsmodelle & Organisationsstrukturen

L. Overmeyer, D. Altmann, Chr. Gille
Innovative Geschäftsmodelle in der Blechverarbeitung 9

S. Biege, M. Schröter, A. Vinke
Personalkonzepte für dienstleistungsbasierte Geschäftsmodelle in der Montage 33

F. Pütz, H. Gebauer, E. Fleisch
Erfolg im Service durch adäquate Organisationsstruktur 37

M. Schenk, J. v. Garrel
Analyse der Internationalisierung von Dienstleistungen in Form einer Systembündelung 65

E-Services

B. Scholz-Reiter, Chr. Toonen, A. Virnich
e-Logistik im Umfeld der Logistikdienstleistungen 13

J. Becker, R. Knackstedt, M. Matzner, T. Kröger
Leistungsbündel aus Produkten und Dienstleistungen 69

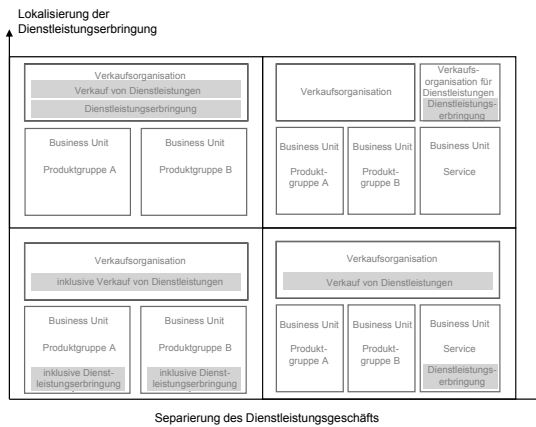
Kundenintegration

I. Lange, P. Schönsleben, R. Kunz
Leistungsbasierte Zielvereinbarungen für Produkt-Service Systeme 17

M. Reckenfelderbäumer, Th. Wille
Wettbewerbsvorteile durch Kundenintegration und hybride Leistungsbündel 29

H. Meier, K. Sadek
Customer Solutions – Ein Erfolgsgarant für Unternehmen des sekundären Sektors? 45

Unternehmensorganisation und -struktur



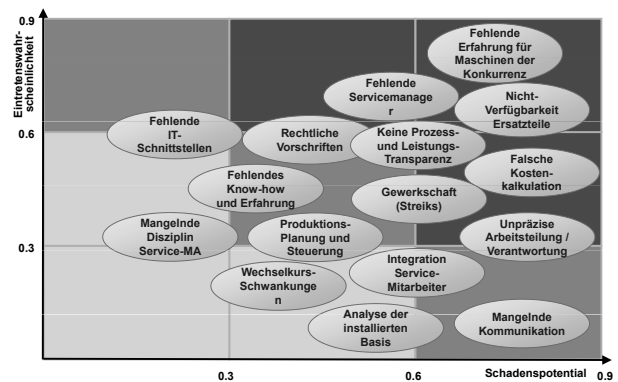
Auf dem Weg zum Lösungsanbieter verändert sich die Unternehmensstruktur und -organisation. Wie können vorhandene Geschäftsmodelle innovativ ergänzt, neue entwickelt und mit den begleitenden Konflikten und Herausforderungen umgegangen werden?

Seiten 9, 37

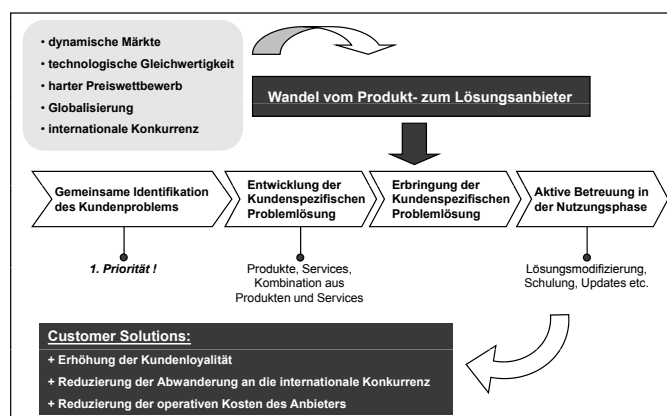
Leistungsbasierte Servicekontrakte

Ein nutzen- und leistungsorientiertes Vergütungsmodell von Dienstleistungen bedingt zum einen die Integration des Dienstleistungsanbieters in die Wertschöpfungsprozesse des Kunden und zum anderen die Definition von Kennzahlen für Produkt-Service-Systeme.

Seiten 17, 57



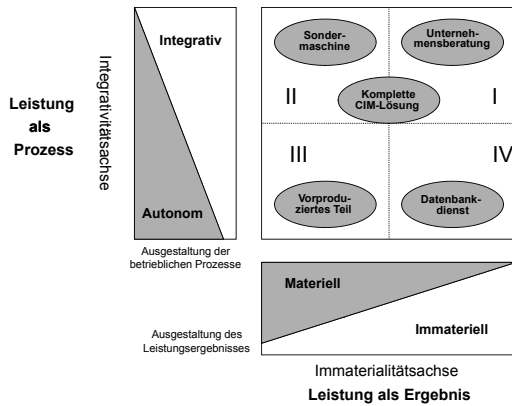
Vom Produkt- zum Lösungsanbieter



Das Konzept der Customer Solutions gilt als zukunftsweisend. Es wird untersucht, inwiefern der Ansatz des Mass Customization Anreize für die erfolgreiche Entwicklung und Erbringung von kundenindividuellen Problemlösungen bietet und ob Customer Solutions ein Erfolgsgarant sind.

Seite 45

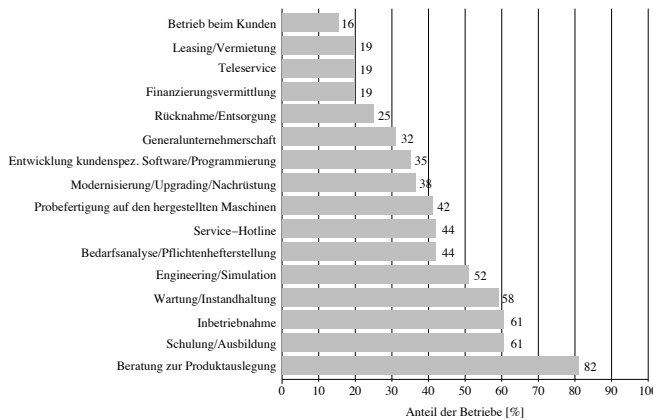
Integration des Kunden – Chancen und Risiken



Die aus dem Dienstleistungssektor bekannte Integration von Kunden in die Leistungserstellung wird zunehmend mit Erfolg auch auf die Entwicklung von anderen Marktangeboten übertragen. Die mit dieser „Hybridisierung“ verbundenen Risiken sind beherrschbar, wenn sie erkannt werden.

Seite 29

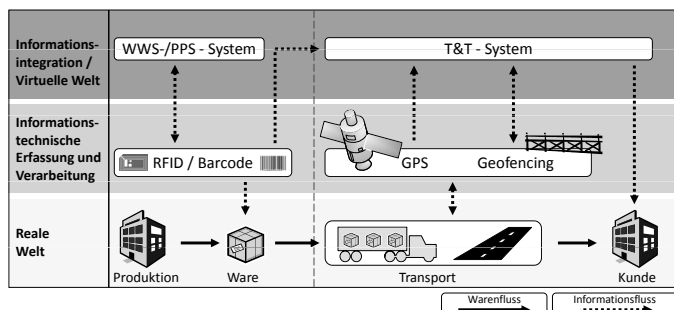
Bepreisung von Dienstleistungen



Anbieter produktbegleitender Dienstleistungen lassen sich nach ihrer Kostenrechnung in verschiedene Entwicklungsphasen bzw. Typen gruppieren. Fokussieren sich stark auf die Sachleistung oder bieten sie einzeln bepreiste Dienstleistungen oder Full-Service-Verträge an.

Seite 21

Daten zwischen Produkt und Dienstleistung



Werden Produkt und Dienstleistung gemeinsam angeboten, so sind auch Daten und Prozesse nicht voneinander zu trennen. Es werden Entwicklungsperspektiven für ERP-System-Hersteller gegeben und IuK-Technologien im Bereich von Logistikdienstleistungen betrachtet.

Seiten 13, 69

G. Schmitz, S. Modlich
Wettbewerbsprofilierung
mittels hybrider Produkte 53

Controlling-Aspekte & Kennzahlensysteme

H. Jahnke, J. Th. Martini
Controlling-Aspekte produktbegleitender Dienstleistungen 21

S. Schweiger
Lebenszykluskostenoptimierung bei Maschinen und Anlagen 25

Th. Burger, Chr. van Husen
Anforderungsanalyse als Erfolgsfaktor für industrielle Dienstleistungen 41

J. C. Aurich, E. Schweitzer, C. Mannweiler, N. Wolf
Kennzahlen als Hilfe zur Konfiguration und Bewertung von Produkt-Service Systemen 57

B. Scholz-Reiter, B. Baumbach, F. Krohne
Integriertes Auslaufmanagement 74

Kurzstudien

G. Lanza, K. Peter, J. Ude
Ganzheitliche Produktionssysteme: Wann, Warum, Wie? 49

A.-K. Edel, N. Brenner
Dienstleistungen in Industrie und Logistik 79

Make or Buy?

E. Abele, S. Kuhn
Unterstützung von Make-or-Buy-Entscheidungen bei variantenreichen Produkten 61

Service

Impressum 2
Editorial 3
Aktuelles u. Nachrichten 6
Buchrezensionen 82
Vorschau auf Industrie Management 6/2008 83