

Formiddagsmøde: Udvikl din serviceforretning og skab vækst i din virksomhed

Kom og hør, hvordan din virksomhed kan få inspiration og kapaciteten til at udvikle nye servicekoncepter til kunderne.

Hvorfor skal du deltage?

- ✓ Du får en introduktion til dine muligheder for at udvikle og sælge services, der er skræddersyet til dine kunders behov og som derfor sikrer, at du kan fastholde dine kunder.
- ✓ Du får at se, hvordan din virksomhed kan få kompetencerne og kapaciteten til at hæve sig over den daglige drift og få hjælp til at udvikle nye servicekoncepter til dine kunder og vækst i din virksomhed.
- ✓ Du bliver klædt på til at kunne beslutte, hvordan du tager det næste skridt i udviklingen af din serviceforretning.
- ✓ Du får indblik i en virksomheds konkrete erfaring med at arbejde med serviceudvikling.
- ✓ Du bliver introduceret for to programmer, der kan hjælpe dig videre med serviceudvikling, nemlig Servitize.DK og Innovationspuljen for Cirkulære Byggeløsninger.

Dato:	Fredag den 29. november 2019 kl. 9-13 Der er registrering og morgenbrød fra kl. 8.30
Sted:	Birk Centerpark 15, 7400 Herning
Pris:	Arrangementet er gratis. Er du tilmeldt og udebliver uden afbud, opkræves et gebyr på kr. 250 (ex. moms)
Registrering:	Du kan sende en mail med navn, virksomhed og tlf.nr. til Sine Bach på sinb@teknologisk.dk . Vi skal modtage din tilmelding senest 27. november 2019.

Hvad er serviceudvikling - servitization?

Servitization er integrationen af services og produkter i samlede forretningskoncepter og er allerede en central, global drivkraft i omstillingen af fremstillingsindustrien f.eks. hos Kamstrup, Grundfos og Novozymes. Tendensen forventes kun at accelerere i fremtiden. Forskningen peger på, at der er et stort uforløst økonomisk potentiale for virksomheder i at tænke services ind i deres kerneforretning.

Servitization kan i udgangspunktet antage mange forskellige former, som typisk har det til fælles, at det er koblingen mellem produktet og services – dvs. den samlede løsning, der er afsættet for forretningsmodellen.

Program

- 08:30** **Registrering og morgenbrød**
- 09:00** **Velkomst**
- 09:05** **Introduktion**
Lærke Dahl Klausen, CLEAN
Kort introduktion til cirkulær økonomi
- Carsten Christiansen, Servitize.DK*
Kort introduktion til Industriens Fonds nye satsning på serviceudvikling.
- 09:30** **Hvad får virksomheder ud af at arbejde med servitization?**
Postdoc Troels C. K. Andersen, Aarhus Universitet i Herning
Hvordan skabes en serviceforretning? AU BTECH har i flere år fulgt udviklingen hos virksomheder, der arbejder med service-innovation, og som en af de involverede forskere kommer Troels og fortæller om sine fund.
- 10:10** **Case-oplæg: Jesma Vejeteknik**
Service- og produktionschef Jacob Fabrin, Jesma Vejeteknik
Hør, hvordan en af de virksomheder, der har deltaget i et Servitize.DK-forløb griber arbejdet med service an.
- 10:30** **Case-oplæg fra virksomhed, der arbejder strategisk med service**
Kommer snart
- 10:50** **Kaffepause og netværk**
- 11:10** **Workshop – find dit udgangspunkt for serviceudvikling**
Servitize.DK-konsulent Troels Behrenthz Andersen, Teknologisk Institut
Prøv en mini-kortlægning af din virksomheds servicesituation og få et praj om, hvor din virksomhed med fordel kunne skrue op for sit servicetilbud
- 12:00** **Hvordan kan man deltage i Servitize.DK?**
Carsten Christiansen, Servitize.DK
- 12:15** **Hvordan kan man deltage i Cirkulære Byggeløsninger?**
Lærke Dahl Klausen, CLEAN
- 12:30** **Afslutning, frokost og mulighed for dialog med personer fra Servitize.DK og Cirkulære Byggeløsninger**

Eksempler på Produkt-service-koncepter

Cirkulære forretningsmodeller, hvor virksomheder eksempelvis genanvender eller forædler spildprodukter, eller take-back modeller, hvor forældede produktmodeller løbende erstattes og genanvendes.

After-sales services i forlængelse af produktsalg, f.eks. opetidsgaranti, vedligehold og help desk.

Smart services, f.eks. via intelligente produkter, der selv kan adressere fejl og/eller træffe beslutninger på vegne af kunden.

Digital overvågning af produktet i realtid, f.eks. via IoT, smartphones mv., der kan give kunden og/eller producenten besked om uforudsete hændelser, ændringer i funktionsevne mv.

Rådgivnings- og uddannelsesservices, hvor en virksomhed med afsæt i dens knowhow eller data rådgiver kunden om anvendelsen af et produkt eller andre forhold, der i princippet kan være fuldstændig uafhængig af et eventuelt salg.

Udbud af virksomhedens udviklings- og produktionsfaciliteter til andre virksomheder, f.eks. i forbindelse med prototypeudvikling eller småserieproduktion.

Outsourcing, hvor virksomheder overtager funktioner, f.eks. produktionen, IT el.lign.

Platformsbaserede forretningsmodeller, hvor produktet udelukkende er en platform for at levere services til kunden, og hvor betalingsmodellen er abonnements- eller aktivitetsbaseret.