

**SERVICE
PERFORMANCE
CENTER**



Zertifikatskurs

Subscription Business Manager

Vorwort



Prof. Dr. Wolfgang Boos,
Leiter des Clusters Smart Logistik,
Geschäftsführer des FIR e. V.
an der RWTH Aachen



Dr. Maximilian Schacht
Leiter des Service Performance Centers

Der Zertifikatskurs „Subscription Business Manager“

Im Zuge der Industrie 4.0 setzen sich Unternehmen der produzierenden Industrie bereits seit einigen Jahren mit der Digitalisierung ihrer Wertschöpfungsaktivitäten auseinander. Durch servicegetriebene, sogenannte Subscription-Geschäftsmodelle haben die Firmen erstmals die Möglichkeit, die dadurch geschaffenen zusätzlichen Potenziale wirksam zu monetarisieren. Kern des neuen Geschäftsmodellansatzes ist es, durch ein umfassendes As-a-Service-Angebot in Verbindung mit den entsprechenden Ertragsmechaniken (z. B. Pay-per-Use) die Wertschöpfung in Richtung der Wertschöpfungsprozesse des Kunden zu verlagern. Diese Neuausrichtung führt dazu, dass sich Risiken geteilt werden und eine Gleichrichtung der Interessen stattfindet. Durch die datentechnische Verknüpfung zum Kunden sind die Unternehmen darüber hinaus in der Lage das Nutzungsverhalten zu analysieren und somit den tatsächlichen Kundenbedarf immer besser zu antizipieren.

Dieses Geschäftsmodell bietet für Sie neue wirtschaftliche Potenziale und Sie möchten bei sich ein Transformationsprojekt starten? Ihnen fehlt bisher ein Anhaltspunkt, um zielgerichtet die richtigen Prozesse zur Initiierung des neuen Geschäftsmodells anzustoßen? Sie möchten Best-Practices und reale Industriebeispiele erfolgreicher Subscription-Geschäftsmodelle kennenlernen? Dann freuen wir uns Ihnen den Zertifikatskurs „Subscription Business Manager“ anbieten zu können, der genau diese Fragen adressiert.

Ziel des Zertifikatskurses ist es, basierend auf unserem Vorgehen zur Einführung neuer Subscription-Geschäftsmodelle, den Kursteilnehmenden innerhalb von drei Tagen alles notwendige Wissen zu vermitteln, um ein Subscription-Projekt erfolgreich starten zu können. Darüber hinaus lernen Sie wertvolle Methoden kennen, die Sie in der praktischen Umsetzung unterstützen und Schritt für Schritt zum neuen Geschäftsmodell führen. Expert:innen aus Forschung und Industrie teilen ihr Erfahrungswissen und zeigen worauf es bei der Geschäftsmodelltransformation ankommt. Vertieft wird das Wissen durch passende Übungen und den intensiven Austausch mit anderen Teilnehmenden. Somit erhalten Sie nicht nur die Möglichkeit neues Wissen aufzubauen, sondern auch ihr persönliches Subscription-Netzwerk um wertvolle Kontakte zu erweitern.

Wir hoffen, Ihr Interesse geweckt zu haben und freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Prof. Dr. Wolfgang Boos

Dr. Maximilian Schacht

Die Veranstaltung im Überblick

Zertifikatskurse auf dem RWTH Aachen Campus – Fit für die Herausforderungen von morgen

Unsere Zertifikatskurse sind Bestandteil eines zertifizierten Weiterbildungsprogramms auf dem RWTH Aachen Campus. Die Kurse finden in zwei je dreitägigen Präsenzmodulen statt und werden teilweise durch ein Modul, in dem Sie selbständig und ortsungebunden einen Business-Case bearbeiten, ergänzt. Unsere Zertifikatskurse vermitteln den Teilnehmenden umfangreiches Fachwissen zu verschiedenen Themengebieten.

Durch die erfolgreiche Teilnahme an einem Zertifikatskurs senden Sie nicht nur ein Kompetenzsignal nach außen, sondern erhalten auch die Gelegenheit dazu, sich in einem exklusiven Netzwerk über Ihre Erfahrungen auszutauschen und dabei wertvolle Kontakte zu anderen Unternehmen und Forschenden zu knüpfen.

Zielsetzung

In unserem Zertifikatskurs erlangen Sie im Rahmen zahlreicher Vorträge von Expert:innen aus Industrie und Forschung wertvolles Fachwissen rund um das Thema Subscription. Ein Fokus der Lehrinhalte liegt dabei auf der Umsetzung serviceorientierter Geschäftsmodelle im Bereich des Maschinen- und Anlagenbaus.

Sie lernen, welche Bereiche in der Umsetzung von Subscription-Geschäftsmodellen relevant sind und erhalten gleichzeitig das erforderliche Handwerkszeug, um serviceorientierte Geschäftsmodelle zukünftig auch in Ihrem Unternehmen aktiv voranzutreiben. Nach Teilnahme des Kurses sind Sie dazu in der Lage, das Potenzial von Subscription-Geschäftsmodellen besser bewerten zu können und dementsprechend Maßnahmen zur Implementierung einzuleiten. Sie haben gelernt, wie Sie eine zielgerichtete Digitalisierungsstrategie erarbeiten und ein tragbares Geschäftsmodell entwerfen. Ebenso verstehen Sie die relevanten Zusammenhänge zentraler Kernprozesse in Bezug auf das Angebot einer integrierten Lösung und können deren Potenzial durch anwendungsbezogene Praxisbeispiele besser abschätzen. Der Kurs unterstützt Sie dabei,

- erforderliche Kernprozesse in der Realisierung eines integrierten Leistungsangebots kennenzulernen,
- Organisationen und Bereiche zur Erbringung neuer Geschäftsmodelle kompetent zu führen,
- den Nutzen von Daten zu erkennen und durch einen systematischen Ansatz für Ihre Kunden sowie Ihr Unternehmen realisieren zu können.

Übersicht:

| | | | |
|-----------------|---|---------|---|
| Abschluss | Zertifikat „Subscription Business Manager“ | | |
| Termine | Alle Termine und die Möglichkeit finden Sie auf unserer Website: spc-campus.com/weiterbildung/subscription-business-manager | | |
| Dauer | 3 Tage | | |
| Teilnahmegebühr | Regulär: | 1.999 € | Immatrikulierte Mitglieder in einem Center der FIR Aachen GmbH: 1.799 € |
| | Frühbucher: (bis 6 Wochen vor der Veranstaltung) | 1.599 € | Frühbucher: (bis 6 Wochen vor der Veranstaltung) 1.439 € |
| | Kursunterlagen inkl. Prüfungsgebühren, Pausenerfrischungen und Mittagessen, die Abendveranstaltung sowie WLAN-Nutzung und Parkmöglichkeit sind im Preis inbegriffen. | | |

Alle Preise zzgl. USt.

Service Performance Center: Design Solutions. Excite Customers.

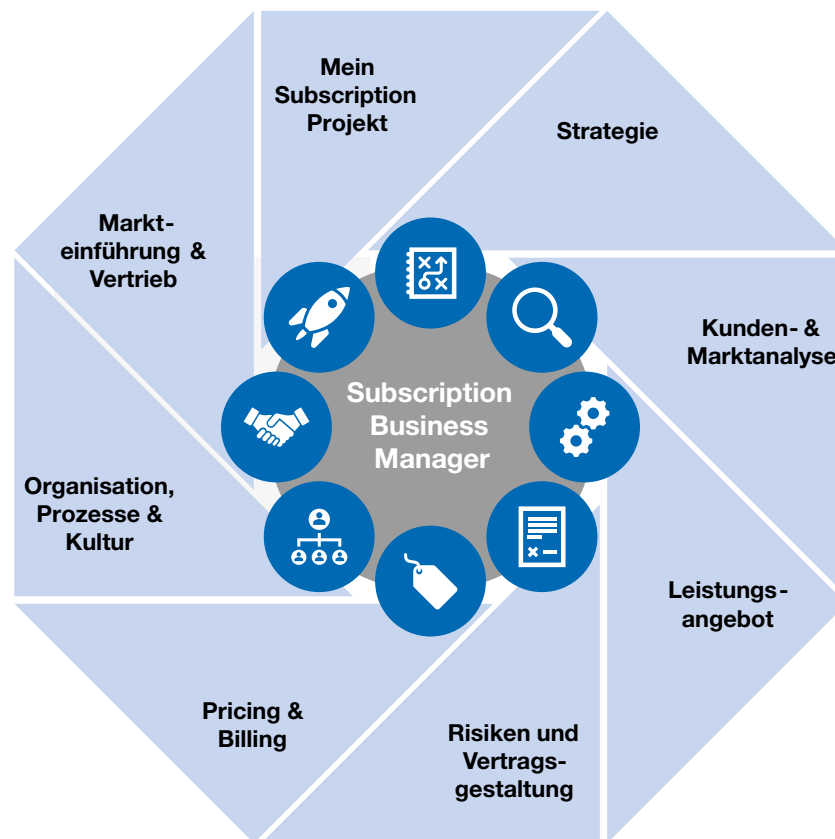
Wir unterstützen Industrieunternehmen bei der Transformation vom Produkthersteller zum intelligenten Lösungsanbieter. Beim Auf- und Ausbau eines profitablen Servicegeschäfts verstehen wir uns als Partner für Innovation, Entwicklung und Markteinführung bei neuen Services, digitaler Produkte und Subscription-Geschäftsmodelle. Dabei schlagen wir die Brücke zwischen Spitzenforschung und Industrie.

In unserer Community aus Industriepartnern des Maschinen- und Anlagenbaus profitieren Sie von Praxiseinblicken und Expertenwissen. Wir entwickeln Ergebnisse, mit denen unsere Partner den nächsten Schritt gehen. Dieser Idee hat sich auch das Service Performance Center verpflichtet – und das in einem

einzigartigen Zusammenschluss internationaler, renommierter Partner aus Wissenschaft und Praxis. Seit unserer Gründung 2015 konnten wir nicht nur erfolgreich datenbasierte Dienstleistungen für die produzierende Industrie entwickeln und optimieren, sondern helfen auch zahlreichen Unternehmen aus diesem Bereich aktiv dabei, aus verfügbaren Daten konkrete Erkenntnisse zu gewinnen und Handlungsempfehlungen zu formulieren. Darüber hinaus sind wir durch die intensive Zusammenarbeit zu einem umfangreichen Netzwerk angewachsen, von dessen Stärke und Ideenreichtum alle Partner des Centers profitieren. Das Service Performance Center ist federführend verantwortlich für die Konzeption und Durchführung des Zertifikatskurs „Subscription Business Manager“.



Aachener Subscription Business



Um produzierende Industrieunternehmen nachhaltig bei der Umsetzung ihrer Subscription-Geschäftsmodelle zu unterstützen, haben wir ein eigenes, innovatives Vorgehensmodell entwickelt: das Vorgehensmodell zum Aachener Subscription Business. Die einzelnen Elemente betrachten die relevanten Themenfelder, die für eine erfolgreiche Implementierung betrachtet werden müssen und stellen gleichzeitig den Ordnungsrahmen des Subscription-Zertifikatskurses dar.

Im Rahmen des ersten Kursmoduls wird zunächst in das Thema der industriellen Subscription praxisnah eingeleitet und der Ordnungsrahmen sowie erste strategische Grundlagen vorgestellt. Daraufhin wird das Thema „Kunden- & Marktanalyse“ im Hinblick auf die Identifikation von Potenzialkunden und deren Bedürfnisse adressiert. Die Lerneinheit „Finanzierung“ unterstützt Sie bei der Erstellung einer Business-Case-Prognose sowie der Formulierung passender Ziele für ein erfolgreiches Subscription-geschäft. Die Einheit „Leistungsangebot“ vermittelt fundamentale Informationen zur Gestaltung Ihres Subscription-Leistungs-

angebots und welche Leistungsmodule für welche Kunden relevant sind. Ergänzt wird das ganze durch die Einheit Risiken, die nochmal einen Fokus auf die übernommenen Kundenrisiken legt. Abgeschlossen wird das zweite Modul durch die Einheit „Pricing & Billing“, die Ihnen einen Überblick über bestehende Preismodelle gibt und Sie bei der Preispunktdefinition unterstützt. Der dritte Tag beginnt mit dem Thema „Organisation“, „Prozesse & Kultur“. Lernen Sie hier, wie sie Ihre Organisation entsprechend aufbauen und welche Rollen innerhalb Ihrer Aufbauorganisation eine zentrale Bedeutung für die neuen Geschäftsmodelle haben. Zusätzlich erfahren Sie, wie Sie mit dem kulturellen Change umgehen und welche Methoden Ihnen bei der Motivation Ihrer Mitarbeitenden helfen. Daran anknüpfend werden Ihnen im Rahmen der Einheit zu den Themen „Markteinführung & Vertrieb“ wichtige Vertriebskennzahlen sowie Möglichkeiten der zielgerichteten Motivation Ihres Vertriebs vermittelt. Abschließend erlernen Sie noch wichtige Projektmanagementgrundlagen, um das Erlernte direkt im eigenen Unternehmen auf Ihren konkreten Anwendungsfall anwenden zu können.

Themenfelder

Einführung Subscription & Einordnung in den strategischen Kontext

Dieses Modul leitet in den Kurs ein und definiert zunächst den industriellen Subscription-Begriff. Darauf aufbauend werden die zentralen Potenziale, Herausforderungen und strategische Ausrichtung des Subscriptiongeschäftes erläutert.

Kunden- & Marktanalyse relevanter Subscription-Segmente

Im Rahmen dieses Moduls wird zunächst die Relevanz eines kundenorientierten Geschäftsmodells erläutert. Anschließend werden Grundlagen zur Identifikation, Segmentierung und Bewertung von potenziellen Subscriptionkunden vermittelt. Zusätzlich wird die Methoden zur Bedürfnisanalyse angewandt.

Komponenten des Subscription-Leistungsangebots

Aufbauend auf die Identifikation der Kundenbedürfnisse werden in diesem Modul die relevanten Grundlagen zur Auswahl eines kundenorientierten Subscription-Leistungsangebots behandelt. Hierfür werden die zentralen Subscription-Nutzenversprechen erläutert und Methoden vermittelt, die zur bedarfsgerechten Leistungssystemgestaltung angewendet werden können.

Vertragsgestaltung zum Management von Risiken im Rahmen eines Subscription-Geschäftsmodells

Dieses Modul betrachtet zunächst die Risiken, die durch die Subscription-Nutzenversprechen seitens des Anbieters übernommen werden. Daran anknüpfend werden Grundlagen der Risikoanalyse und -bewertung vermittelt, um diese aktiv durch eine entsprechende Vertragsgestaltung zu managen.

Pricing & Billing der Subscription-Leistungen

Innerhalb dieses Moduls werden die Entwicklung eines kundenwertorientierten Preis- und Abrechnungsmodells behandelt. Hierzu werden zu Beginn Methoden zur Nutzen- und Wertbestimmung erläutert, Preismetriken erklärt und schließlich unterschiedliche Abrechnungsmethoden besprochen.

Erforderlicher Wandel in Organisation, Prozessen & Kultur

Dieses Modul vermittelt die Grundlagen zur Analyse und Ausgestaltung der Ablauforganisation und -prozesse im Rahmen eines Subscription-Geschäftsmodells sowie Ansätze des kulturellen Change Managements zur Unterstützung des Wandels.

Markteinführung & Vertrieb des Subscription-Geschäftsmodells

Innerhalb dieses Moduls werden die Besonderheiten und Herausforderungen der Markteinführung und des Vertriebs von Subscription-Geschäftsmodellen erläutert. Zusätzlich werden Einblicke in die Anforderungen an den Vertriebsprozess und die -organisation vermittelt. Abschließend werden Methoden zur Vorbereitung, Planung und Durchführung der Markteinführung und Skalierung behandelt.

Mein Subscription Projekt planen

Dieses Modul bildet den Abschluss des Kurses und aggregiert nochmals alle Erkenntnisse aus den vorangegangenen Modulen anhand eines realen Anwendungsfalls. Das Modul gibt einen beispielhaften Einblick welche Prozessschritte zur Realisierung eines Subscription-Geschäftsmodells erforderlich sind und welche Herausforderungen ihnen auf diesem Weg begegnet sind.

Weitere Informationen unter:
www.spc-campus.com/weiterbildung/subscription-business-manager



Social Events

Um Ihnen ein offenes und effizientes Lernumfeld bieten zu können, fördern wir aktiv den Austausch zwischen den Teilnehmenden und den Referent:innen. Es werden dazu besondere Veranstaltungen angeboten, die es ermöglichen, die weiteren Kursteilnehmernden kennenzulernen, wichtige Kontakte zu knüpfen und mit den Organisator:innen sowie Referent:innen in Dialog zu treten.

Veranstalter



Service Performance Center

Das Service Performance Center unterstützt Unternehmen bei der Transformation vom klassischen Produkthersteller zum intelligenten Lösungsanbieter. Das Team des Centers versteht sich als Partner für Innovation, Entwicklung und Markteinführung neuer Services, digitaler Produkte und Subscription-Geschäftsmodelle. Die zentrale Säule des Angebotes sind branchenübergreifende Center-Projekte und Studien, sowie Beratungs- und Weiterbildungsangebote, die die Brücke zwischen Spitzenforschung und Industrie schlagen. Praxiseinblicke und Expertenwissen der starken Community aus Industriepartnern des Maschinen- und Anlagenbaus schaffen praxisrelevantes Wissen, das den Auf- und Ausbau profitabler Serviceorganisationen sicherstellt.

spc-campus.com



FIR e. V. an der RWTH Aachen

Das FIR ist eine gemeinnützige, branchenübergreifende Forschungs- und Ausbildungseinrichtung an der RWTH Aachen auf dem Gebiet der Betriebsorganisation, Informationslogistik und Unternehmens-IT mit dem Ziel, die organisationalen Grundlagen zu schaffen für das digital vernetzte industrielle Unternehmen der Zukunft. Mit Erforschung und Transfer innovativer Lösungen leistet das FIR einen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Dazu erschließt das Institut die Potenziale der Digitalisierung als Motor für innovative Geschäftsprozesse mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit. Im Vordergrund stehen Lösungen für eine wertsteigernde Kreislaufwirtschaft, die Ressourceneffizienz und ökologische sowie soziale Verantwortung der Unternehmen in Einklang bringen.

fir.rwth-aachen.de

Referent:innen



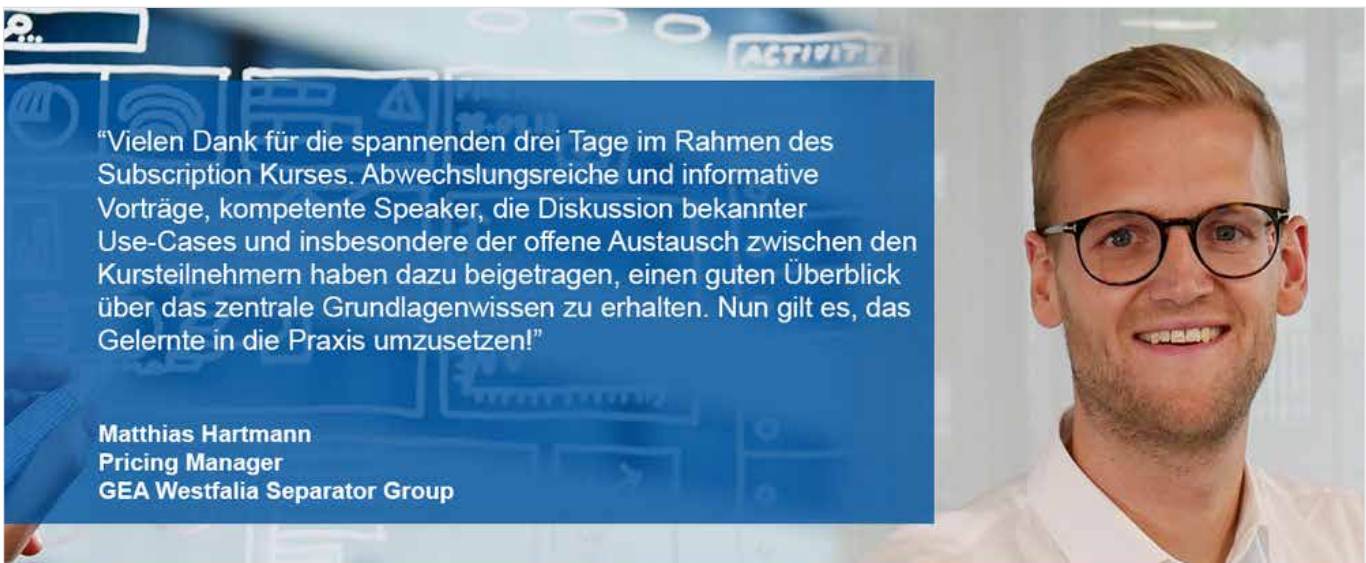
Lukas Bruhns
Projektmanager
FIR e. V. an der RWTH Aachen



Daniela Greven
Projektmanagerin
FIR e. V. an der RWTH Aachen



Dr. Lennard Holst
Bereichsleiter
im Bereich Dienstleistungsmanagement
FIR e. V. an der RWTH Aachen



Organisation

Veranstalter

Service Performance Center
FIR Aachen GmbH
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
Tel. +49 241 47705-615

Veranstaltungsort

Cluster Smart Logisitk auf dem RWTH Aachen Campus
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen

Folgen Sie uns auch auf Twitter, Xing oder LinkedIn.

Kontakt



Lea Wietschorke
Lea.Wietschorke@spc-campus.com

Anmeldung

Melden Sie sich online über unsere Website an:



[www.spc-campus.com/weiterbildung/
subscription-business-manager](http://www.spc-campus.com/weiterbildung/subscription-business-manager)

Widerruf / Rücktritt

Die Teilnehmenden haben bis zum Veranstaltungsbeginn die Möglichkeit einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Für diese Änderung wird keine Gebühr erhoben. Stornierungen müssen schriftlich per Brief oder E-Mail vorgenommen werden. Wird eine Anmeldung später als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn storniert, wird eine Gebühr in Höhe von 50 % der Teilnahmegebühr fällig. Geht eine Stornierung später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn beim Veranstalter ein, ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten.

Quellenangaben

Titel: AdobeStock, iStock
S. 5: David Wilms

Service Performance Center

FIR Aachen GmbH
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
Telefon +49 241 47705-615
E-Mail info@spc-campus.com
www.spc-campus.com