

IPRI und Fraunhofer CML veranstalten erfolgreiches Maritimes Symposium zum Thema „After Sales Services in der maritimen Zulieferindustrie“

Das International Performance Research Institute (IPRI) hat in Kooperation mit Prof. Carlos Jahn des Fraunhofer-Center für Maritime Logistik und Dienstleistungen (CML) ein Maritimes Symposium mit dem Titel „After Sales Services in der maritimen Zulieferindustrie – Potenziale identifizieren, Erträge steigern“ veranstaltet. Das Maritime Symposium fand am 20. Februar in der Handwerkskammer in Hamburg statt und wurde von über 70 Teilnehmern aus der Industrie und Wissenschaft besucht.

Das Maritime Symposium

Das International Performance Research Institute (IPRI) hat in Kooperation mit Prof. Carlos Jahn des Fraunhofer-Center für Maritime Logistik und Dienstleistungen (CML) ein erfolgreiches Maritimes Symposium in Hamburg veranstaltet. Der Titel des Maritimen Symposiums lautete „After Sales Services in der maritimen Zulieferindustrie – Potenziale identifizieren, Erträge steigern“ und richtete sich dabei vor allem an Zulieferer von Werften und Reedereien.

Der inhaltliche Fokus des Maritimen Symposiums lag auf den Dienstleistungspotenzialen eben dieser Zulieferer. Dabei wurden unterschiedliche Fragestellungen thematisiert, wie: „Welche After Sales Services können maritime Zulieferer anbieten und welche haben die größten Potenziale?“, „Was sind die Erfolgsfaktoren des Angebots von After Sales Services?“ und „Was können maritime Zulieferer durch After Sales Services anderer Branchen lernen?“. Die große Teilnehmerzahl spiegelt den Erfolg des Maritimen Symposiums wider - es waren insgesamt über 70 Teilnehmer aus der Industrie und Wissenschaft anwesend. Veranstaltungsort war die Handwerkskammer im Herzen Hamburgs.

Vorträge aus der Industrie und Wissenschaft

Eröffnet wurde das Maritime Symposium durch Prof. Carlos Jahn und Herrn Lutz Kretschmann des Fraunhofer CML sowie durch Frau Sabine Bolt und Herrn Marc Rusch des IPRI. Den ersten Vortrag hielt Herr Hauke Schlegel, Geschäftsführer VDMA Marine Equipment & Systems. Er diskutierte Chancen und zukünftige Anforderungen für die deutsche maritime Zulieferindustrie. Es folgte Herr Thorsten Schleyer von McKinsey & Company, Inc. Mit seinem Vortrag über die Zukunftsperspektive des deutschen Maschinenbaus zeigte er, wie Unternehmen erfolgreich in einem dynamischen Umfeld agieren können. Im Anschluss zeigte Herr Lutz Kretschmann des Fraunhofer CML die Ergebnisse einer branchenweiten Studie zum Thema „After Sales Services in der deutschen maritimen Zulieferindustrie“.

Hierauf folgten Vorträge von Unternehmen aus der Industrie, die Potenziale von After Sales Services sowie Best Practices aufzeigten. Referenten waren zunächst Herr Helge Bartels, Geschäftsführer der E.R. Schifffahrt GmbH & Cie. KG sowie Herr Karsten Fach, Mitglied des Vorstands der Abeking & Rasmussen Schiffs- und Yachtwerft AG. Herr Bartels diskutierte zunächst die Erwartungen an einen umfassenden After Sales Service aus Sicht einer Reederei. Herr Fach komplementierte diesen Vortrag mit seiner Diskussion über die Anforderungen an After Sales Services und Ersatzteillogistik aus Sicht einer Werft.

Nach einer ausgiebigen Mittagspause zeigte Herr Lars Engelmann, Head of Operations & Logistics der Vattenfall Europe Windkraft GmbH, den Teilnehmern die Besonderheiten von After Sales Services im Bereich Offshore-Windenergie. Dr. Joachim Matthies, Chief Operating Officer der Lufthansa Technik Logistik Services GmbH, präsentierte im Anschluss, wie Reaktions- und Lieferzeiten bei der Ersatzteilversorgung in der zivilen Luftfahrt verringert werden können. Er bot den Teilnehmern damit die Einblicke in Best Practices anderer Branchen. Herr Matthias Deeg, Principal der Horváth & Partner GmbH, rundete den Tag schließlich mit seinem Vortrag über die Erfolgsfaktoren von After Sales Services ab. Er zeigte dabei auf, was die maritime Industrie aus anderen Branchen wie der Energieerzeugung oder Automotive lernen kann. Nach einem kurzen Wrap-up versammelten sich die

vielzähligen Teilnehmer zu einem Farewell Kaffee und ließen damit die Veranstaltung in Ruhe ausklingen.

2. Maritimes Symposium in Planung

Aufgrund der positiven Resonanz der Teilnehmer wird das Maritime Symposium nun jährlich stattfinden und Unternehmen der maritimen Industrie dabei eine Plattform zum Gedankenaustausch und zum Networking bieten. Das 2. Maritime Symposium findet voraussichtlich im Februar 2016 statt. Für weitere Informationen können sich interessierte Unternehmen an Frau Sabine Bolt (SBolt@ipri-institute.com) und Herrn Marc Rusch (MRusch@ipri-institute.com) wenden.