

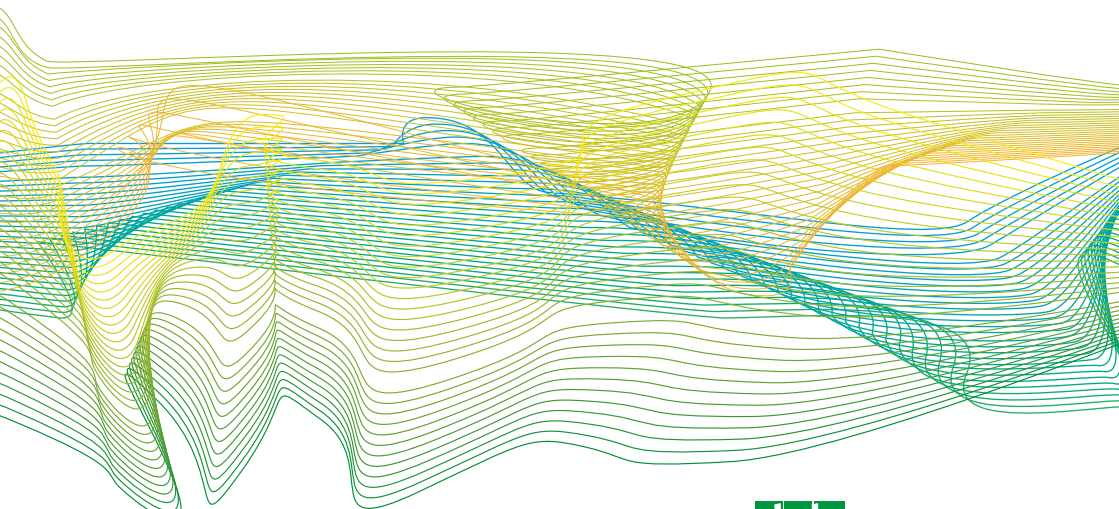
„DIE WELT ÄNDERT SICH. MÜSSEN SICH AUCH UNTERNEHMEN ÄNDERN?“

Symposium

*Geschäftsmodelle und Business Development in
Business-to-Business-Märkten*

12. März 2015

voestalpine Stahlwelt / voestalpine-Straße 4 / A-4020 Linz



JOHANNES KEPLER
UNIVERSITÄT LINZ | JKU

b2b

ABTEILUNG
BUSINESS-TO-BUSINESS
MARKETING

GESCHÄFTSMODELLE UND BUSINESS DEVELOPMENT IN BUSINESS-TO-BUSINESS-MÄRKTEN

Leitgedanke

- / Worum geht es im Business Development?
- / Wie wirkt sich die allgegenwärtige digitale Durchdringung auf Unternehmen aus?
- / Müssen Geschäftsmodelle um jeden Preis innoviert werden?
- / Und wenn schon Innovation von Geschäftsmodellen: Wie geht man richtig vor?

Die Diskussion um Geschäftsmodelle und Business Development nimmt in der Unternehmenspraxis immer breiteren Raum ein. Damit diese Begriffe nicht zu reinen Schlagworten mutieren, bedarf es allerdings einer intensiven inhaltlichen Auseinandersetzung. Auch und gerade in Business-to-Business-Märkten.

Zielsetzung

Mit dem Symposium setzt die Abteilung Business-to-Business-Marketing am Institut für Handel, Absatz und Marketing der Johannes Kepler Universität Linz den vor Jahren initiierten Dialog zwischen Wissenschaft und Unternehmenspraxis fort. Ziel ist es, trotz der Schnellebigkeit unserer Zeit fundierte Antworten auf praxisrelevante Fragestellungen zu geben.

Die ausgewogene Mischung von Wissenschaft und Praxis, namhafte Referenten und interessante Fallbeispiele versprechen einen spannenden Tag mit vielen neuen Anregungen im Spannungsfeld von Geschäftsmodellen und Business Development.

Wir danken unseren Kooperationspartnern!



PROGRAMM

08.30-09.00 **Come-together**

09.00-09.15 **Begrüßung und Eröffnung des Symposiums**

- » **KommR Dr. Clemens Malina-Altzinger**, Vizepräsident der Wirtschaftskammer Oberösterreich
 - » **Prof. Dr. Thomas Werani**, Leiter der Abteilung Business-to-Business-Marketing, Institut für Handel, Absatz und Marketing, Johannes Kepler Universität Linz
-

09.15-10.00 **Prof. Dr. Markus Voeth**

- » Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und Business Development, Universität Hohenheim
 - » **„Business Development als zentrale Aufgabe auf B2B-Märkten“**
-

10.00-10.45 **Prof. Dr. Thomas Werani**

- » Leiter der Abteilung Business-to-Business-Marketing, Institut für Handel, Absatz und Marketing, Johannes Kepler Universität Linz
 - » **„Änderung von Geschäftsmodellen in Business-to-Business-Märkten: Reichen einfache Rezepte?“**
-

10.45-11.15 **Kaffeepause**

11.15-12.00 **Dr. Daniel Schallmo**

- » Institut für Technologie- und Prozessmanagement, Universität Ulm
 - » **„Innovation von Geschäftsmodellen in B2B-Märkten“**
-

12.00-13.30 **Mittagspause**

13.30-14.15 **Reinhard Nowak**

- » Mitgründer und CEO der LineMetrics GmbH, Haidershofen
 - » **„Wie man mit einem innovativen Geschäftsmodell am B2B-Markt erfolgreich sein kann: Learnings eines Start-ups“**
-

14.15-15.00 **Dr. Wolfgang Litzlbauer**

- » Stv. Vorstandsvorsitzender der Miba AG, CEO Miba Bearing Group & Miba Friction Group, Laakirchen
 - » **„Entwicklung und strategische Positionierung der Miba Bearing Group“**
-

15.00-15.30 **Kaffeepause**

15.30-16.15 **Mag. Gerhard Zeiner**

- » COO, SAP Österreich GmbH, Wien
- » **„Die digitale Transformation verändert Geschäftsmodelle nachhaltig“**

REFERENTEN

Dr. Wolfgang Litzlbauer ist seit 1994 in der Miba-Gruppe tätig und heute stv. Vorstandsvorsitzender der Miba AG und CEO der Miba Bearing Group & Miba Friction Group. Innerhalb der gesamten Unternehmensgruppe verantwortet er die Bereiche Marketing und Vertrieb sowie Beschaffung.

Reinhard Nowak ist Mitgründer und CEO der LineMetrics GmbH. Seit 2012 bietet das Start-up Produkte und Services zur Maschinendatenerfassung für die produzierende Industrie an. Zuvor beriet Reinhard Nowak andere Start-ups zum Thema Business Model Development und arbeitete in der produktionsnahen Softwareentwicklung.

Dr. Daniel Schallmo ist am Institut für Technologie- und Prozessmanagement an der Universität Ulm in Forschung und Lehre tätig. Er ist Entwickler einer Methode zur Innovation von Geschäftsmodellen, die vorwiegend in Business-to-Business-Märkten eingesetzt wird. Zuvor war Dr. Schallmo für Unternehmen aus den Bereichen Handel, Medien, Architektur und Unternehmensberatung tätig.

Prof. Dr. Markus Voeth ist seit 2002 Inhaber des Lehrstuhls für Marketing und Business Development an der Universität Hohenheim. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Business Development, Business-to-Business-Marketing und Verhandlungsforschung. Seit 2007 ist er Gesellschafter der wissenschaftsnahen Beratungsgesellschaft Prof. Voeth & Partner mit Sitz in Stuttgart und Potsdam.

Prof. Dr. Thomas Werani leitet die Abteilung Business-to-Business-Marketing am Institut für Handel, Absatz und Marketing der Johannes Kepler Universität Linz. Der Schwerpunkt seiner anwendungsorientierten Forschung liegt im Business-to-Business-Marketing mit Fokus auf Geschäftsmodelle, Wert-, Produkt- und Beziehungsmanagement. Prof. Werani ist für zahlreiche nationale und internationale Unternehmen als Berater tätig.

Mag. Gerhard Zeiner arbeitet seit 2000 für SAP Österreich. Nach verschiedenen Stationen im Unternehmen ist er heute als COO unter anderem für das Go-to-Market verantwortlich (Bereiche Marketing, Business Development, Pre-Sales, Value Engineering, Operations).

ORGANISATION

Veranstalter Abteilung Business-to-Business-Marketing am Institut für Handel, Absatz und Marketing der Johannes Kepler Universität Linz

Teilnahmegebühr

EUR 420,- inkl. Tagungsunterlagen, Pausensnacks und Mittagsbuffet

EUR 350,- für Frühbucher (Anmeldung bis 30. Jänner 2015)

EUR 350,- bei zumindest drei Teilnehmern eines Unternehmens

Parkmöglichkeiten Tiefgarage der voestalpine, voestalpine-Straße 4, A-4020 Linz

Anmeldung Bis spätestens 5. März 2015 unter www.jku.at/ham/b2bsymposium2015

Information Frau Regina Lastel / Institut für Handel, Absatz und Marketing

Tel.: +43 (0)732/2468-9403 Fax: +43 (0)732/2468-9404

E-Mail: regina.lastel@jku.at www.b2b.jku.at

