

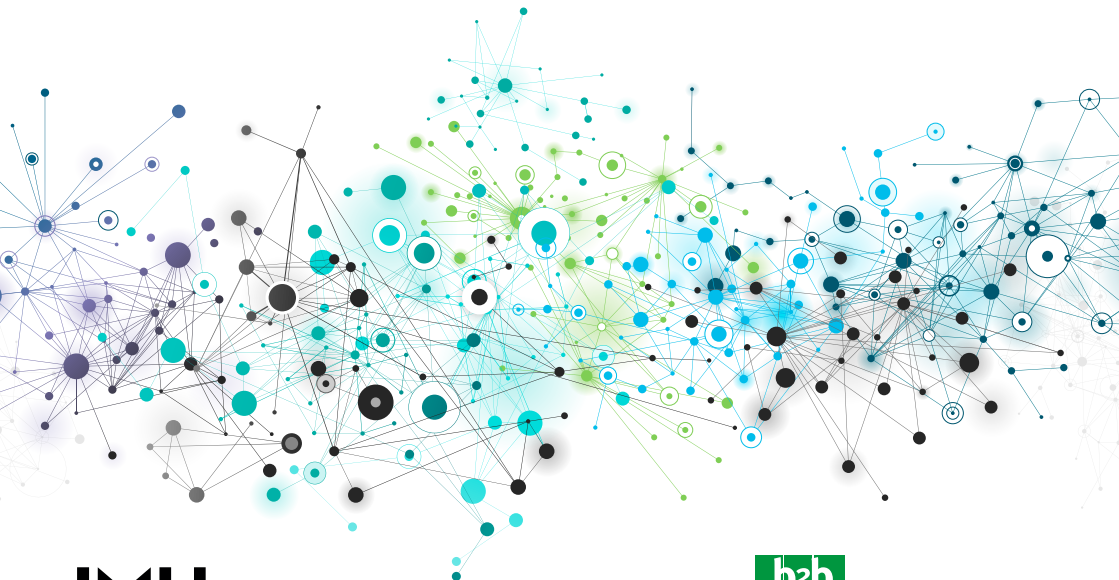
„DIE WELT WIRD DIGITAL. WIE KÖNNEN UNTERNEHMEN DAVON PROFITIEREN?“

SYMPOSIUM

Digitalisierung von Geschäftsmodellen in
Business-to-Business-Märkten

9. MÄRZ 2017

Wirtschaftskammer Oberösterreich / Hessenplatz 3 / A-4020 Linz





DIGITALISIERUNG VON GESCHÄFTS- MODELLEN IN BUSINESS-TO-BUSINESS- MÄRKTEN

LEITGEDANKE

- / Wie stark wirkt sich die allgegenwärtige digitale Durchdringung auf Unternehmen in Business-to-Business-Märkten aus?
- / Welchen neuen Herausforderungen müssen sich Unternehmen in solchen Märkten stellen?
- / Bedeutet Digitalisierung, sich mit Industrie 4.0 zu befassen, oder steckt da mehr dahinter?
- / Und wenn Digitalisierung viel weiter reicht: Wo muss diese anknüpfen?

Die digitale Transformation von Unternehmen wird auch in den nächsten Jahren eines der dominierenden Themen bleiben. Um dieses Phänomen in seiner vollen Bandbreite zu erfassen und nicht zum bloßen Schlagwort werden zu lassen, bedarf es allerdings einer systematischen 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 Anregungen und neuen digitalen Perspektiven.

Wir danken unseren Kooperationspartnern!





PROGRAMM

08.30-09.00 **Come-together**

09.00-09.15

Begrüßung und Eröffnung des Symposiums

- **Mag. Angelika Sery-Froschauer**, Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Oberösterreich
 - **Prof. Dr. Thomas Werani**, Leiter der Abteilung Business-to-Business-Marketing am Institut für Handel, Absatz und Marketing, Johannes Kepler Universität Linz
-

09.15-10.00

Prof. Dr. Dr. Thomas Schildhauer

- Direktor des Institute of Electronic Business und Inhaber der Professur für Electronic Business an der Universität der Künste (UdK) Berlin
 - **„Die zweite Welle der Open Innovation – Formen der Zusammenarbeit zwischen Etablierten und Start-ups zur Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle“**
-

10.00-10.45

Prof. Dr. Daniel Schallmo

- Professor an der Hochschule Ulm und Leiter des Instituts für Business Model Innovation (IfBMI)
 - **„Digitale Transformation von Geschäftsmodellen – oder: Going digital or die“**
-

10.45-11.15

Kaffeepause

11.15-12.00

Dr.-Ing. Sebastian Schlund

- Akademischer Rat am Institut für Arbeitswissenschaft und Technologiemanagement der Universität Stuttgart und Leiter des Competence Center „Produktionsmanagement“ am Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO)
 - **„Intelligente Vernetzung in der Produktion – neue Anwendungen und neue Geschäftsmodelle“**
-

12.00-13.30

Mittagspause

13.30-14.15

DI Mag. Florian Schnitzhofer

- Eigentümer und Geschäftsführer der ReqPOOL-Gruppe, Linz

Prof. Dr. Thomas Werani

- Leiter der Abteilung Business-to-Business-Marketing am Institut für Handel, Absatz und Marketing, Johannes Kepler Universität Linz
 - **„Digitalisierung von Geschäftsmodellen mit dem DigitalisierungsNavigator“**
-

14.15-14.45

Kaffeepause

14.45-15.30

Oliver Kempkens

- Managing Director der ADAPT OR DIE Consulting, München
 - **„Digitalisierung in der Service-Industrie: Shifting from Product Focus to Outcome Focus“**
-

15.30-16.15

Podiumsdiskussion und Zusammenfassung der Veranstaltung

REFERENTEN

Oliver Kempkens ist Managing Director der Digitalisierungs-Consultancy ADAPT OR DIE Consulting. Er leitete die Design Thinking-Implementierung bei SAP und entwickelte 100+ Digitalisierungscases für die unterschiedlichsten Industrien. Oliver Kempkens ist Gastprofessor an der SKOLKOVO School of Management in Moskau, an der VERN Business School in Kroatien sowie Lehrbeauftragter an der FH Oberösterreich.

Prof. Dr. Daniel Schallmo ist Ökonom, Unternehmensberater, Autor und gefragter Redner. Er ist Professor an der Hochschule Ulm und leitet das privatwirtschaftliche Institut für Business Model Innovation (IfBMI). Seine Arbeits- und Forschungsschwerpunkte sind die digitale Transformation von Geschäftsmodellen und die Entwicklung und Anwendung einer Methode zur Innovation von Geschäftsmodellen, vorwiegend in Business-to-Business-Märkten.

Prof. Dr. Dr. Thomas Schildhauer gründete 1999 das Institute of Electronic Business (An-Institut der Universität der Künste (UdK) Berlin) und führt es als Direktor. Er ist Inhaber der Universitätsprofessur für Electronic Business (UdK Berlin), leitet das dort ansässige Berlin Career College und lehrt in verschiedenen Masterstudiengängen. Als Direktor des Alexander von Humboldt Instituts für Internet & Gesellschaft forscht er zu „Internet enabled innovation“.

Dr.-Ing. Sebastian Schlund ist akademischer Rat am Institut für Arbeitswissenschaft und Technologie-management der Universität Stuttgart. Seit 2012 leitet er zusätzlich das Competence Center „Produktionsmanagement“ am Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO). In dieser Rolle verantwortet er Forschungsprojekte im Bereich Arbeitsgestaltung und Digitalisierung/Automatisierung von Produktionsarbeit.

DI Mag. Florian Schnitzhofer ist Eigentümer und Geschäftsführer der ReqPOOL-Gruppe. Als Lektor an der Johannes Kepler Universität Linz vermittelt er Methoden der industrialisierten Software-Entwicklung. Vor der Gründung von ReqPOOL war Florian Schnitzhofer mehrere Jahre Manager bei einem weltweit führenden IT-Dienstleister. Er studierte Informatik und Informatikmanagement an der TU Wien, der JKU Linz und an der University of Mississippi, USA.

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-, Innovations- und Beziehungsmanagement. Prof. Werani ist für zahlreiche nationale und internationale Unternehmen als Berater tätig.

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, Mittagsbuffet und Parkgebühren

EUR 350,- für Frühbucher (Anmeldung bis 27. Jänner 2017)

EUR 350,- bei zumindest drei Teilnehmern eines Unternehmens

Parkmöglichkeiten Nähere Informationen unter www.jku.at/ham/b2bsymposium2017/parken

Anmeldung Bis spätestens 2. März 2017 unter www.jku.at/ham/b2bsymposium2017

Information Frau Birgit Falkner / Institut für Handel, Absatz und Marketing

Tel.: +43 (0)732/2468-7033 Fax: +43 (0)732/2468-7035

E-Mail: birgit.falkner@jku.at www.b2b.jku.at

