

## Servitize.DK Innovationskonference 24. september 2019

<b>Dato:</b>	Tirsdag den 24. september 2019 kl. 09.00-13.00. Der er registrering og morgenbrød fra kl. 08.30
<b>Sted:</b>	Fyns Maritime Klynge, Frederiksgade 8, 5700 Svendborg. <a href="#">Parkering</a>
<b>Pris:</b>	Arrangementet er gratis. Er du tilmeldt og udebliver uden afbud afkræves et gebyr på kr. 250 (ex. moms)
<b>Registrering:</b>	Tilmeld dig <a href="https://erhvervshusfyn.nemtilmeld.dk/236/">her</a> . Vi skal modtage din tilmelding senest 20. september 2019. Maksimum deltagerantal: 60
<b>Mere info:</b>	FORCE Technology, Susanne Damgaard: <a href="mailto:srd@force.dk">srd@force.dk</a> , tlf. 2269 7615

### Om konferencen

Du får en introduktion til hvilke muligheder, der kan være for at sælge serviceløsninger, skræddersyet til kundernes behov. Hør, hvordan Sensohive, Egatec A/S og BSV Krantilbehør A/S har udviklet og indført nye produktservices og hvordan de høster en række gevinster i form af øget omsætning, indtjening og en større binding til kunderne. Du bliver klædt på til at kunne beslutte, hvordan du tage det næste skridt i udviklingen af din serviceforretning. Hør også hvilke erfaringer, professor Thomas Ritter, CBS har gjort med forskning i serviceinnovation.

### Hvad er servitization?

Servitization – integrationen af services og produkter i samlede forretningskoncepter – er allerede en central, global drivkraft i omstillingen af fremstillingsindustrien. Tendensen kan kun forventes 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. Produkt-service-koncepterne kan eksempelvis bestå i;

- After-sales services i forlængelse af produktsalg, fx opetidsgaranti, vedligehold og helpdesk.
- Smart services, fx via autonome, intelligente produkter, der selv kan adressere fejl og/eller træffe beslutninger på vegne af kunden, herunder også outsourcing af funktioner.
- Digital overvågning af produktet i realtid, f.eks. via IoT, smartphones mv., der kan give kunden og/eller producenten besked om f.eks. uforudsete hændelser eller ændringer i funktionsevne.
- Platformsbaserede forretningsmodeller, hvor produktet udelukkende er en platform for at levere services til kunden og hvor betalingsmodellen er abonnements- eller aktivitetsbaseret.
- Cirkulære forretningsmodeller, hvor virksomheder eks. genanvender eller forædler spildprodukter, eller take-back modeller, hvor forældede produktmodeller løbende erstattes og genanvendes.

Servitize.DK er et samarbejde mellem



Servitize.DK støttes af Industriens Fond

Flere danske virksomheder har allerede introduceret produkt-service koncepter som et integreret element i deres tilbud. Det gælder eksempelvis Kamstrup, Novozymes, Grundfos, Radiometer, Brüel & Kjær og Haldor Topsøe. Men potentialet er langt større – ikke mindst for industrielle SMVer. For SMVerne er udfordringen imidlertid ofte, at kompetencerne og kapaciteten til at hæve sig over den daglige drift og tænke i servicekoncepter varierer betragteligt.

## Program

- 08.30**      **Registrering og morgenbrød**
- 09.00**      **Velkomst**  
*Maibrit Grymer Hoppe, Forretningsudvikler Fyns Maritime Klynge*
- 09.05**      **Introduktion**  
*Henrik Blach, Servitize.DK*  
Kort introduktion til Industriens Fonds nye satsning
- 09.15**      **Forskeroplæg**  
*professor Thomas Ritter, Institut for Strategi og Innovation, CBS*  
Hvad får virksomheder ud af at arbejde med servitization, hvordan skaber de serviceforretning? CBS har fulgt udviklingen hos virksomheder, der arbejder med serviceinnovation
- 09:55**      **Rejsen mod en mere datadreven serviceafdeling**  
*CEO Mads Nychel, Egatec A/S*  
Fra produktleverandør til "pay as you Pack" koncept ændrer vores forretningsmodel fundamentalt, og den måde vi tilgår kunderne – det stiller store krav til virksomhedens kompetencer, data / IOT løsning og ændrer den måde virksomheden arbejder med salg og service
- 10.35**      **Kaffepause og netværk**
- 10:55**      **Fokus på optimering gav en ny forretning**  
*Business Development manager, partner Thomas Juhl, Sensohive*  
Serviceinnovation giver både øget omsætning og øget indtjening. Hvordan starter man?
- 11.35**      **Rejsen mod en mere datadreven serviceafdeling**  
*CEO Flemming Jensen og salg- og marketing Jasna Lagumdžija, BSV Krantilbehør A/S*  
Fra tanke til serviceløsninger. BSV Krantilbehør A/S er den første virksomhed, som har gennemført et transformforløb i Servitize.dk
- 12:15**      **Hvordan kan man deltage som virksomhed**  
*Susanne Damgaard, Servitize.DK*
- 12.20**      **Afslutning og frokost**
- 13.00**      **Mulighed for individuel dialog med personer fra Servitize.dk**

Servitize.DK er et samarbejde mellem



Servitize.DK støttes af Industriens Fond