



**14. Internationale Fachmesse für Distribution,  
Material- und Informationsfluss  
8. bis 10. März 2016, Neue Messe Stuttgart**

**EUROEXPO**

Messe- und Kongress-GmbH  
Joseph-Dollinger-Bogen 7  
D - 80807 München  
Tel.: +49 (0)89 32391-259  
Fax: +49 (0)89 32391-246  
[www.euroexpo.de](http://www.euroexpo.de)  
[www.logimat-messe.de](http://www.logimat-messe.de)  
[www.tradeworld.de](http://www.tradeworld.de)

München, 25.02.2016

## **Presseinformation**

### **FORUM: Service 4.0: Globale Strategien gesucht Wege, wie mittelständische Hightech-Unternehmen globale Service- Organisationen aufbauen können**

**Dienstag, 08. März 2016 von 14:30 bis 16:00 Uhr, Forum B, Halle 3**

*Moderation: **Hans-Joachim Schlobach**, Herausgeber und Chefredakteur  
BUSINESS+LOGISTIC, RS Verlag GmbH, Wien*

**Deutschland und Österreich sind Exportweltmeister und leben von der Stärke ihrer Exportindustrie. 30 Prozent des Exportumsatzes sind dabei Services. Wie mittelständische Hightech-Unternehmen globale Serviceorganisationen aufbauen können, um ihre hohen Servicelevels zu halten und dem globalen Fachkräftemangel zu begegnen, darüber diskutieren Top-Manager auf der LogiMAT 2016 am 8. März in Stuttgart.**

Die globale Belieferung von Kunden mit Produkten ist nur ein Teil des Geschäftes. Die anderen Bereiche sind im Bereich After Sales und Services angesiedelt. Insbesondere der Service ist heute eine der tragenden Säulen im Automotive-Sektor, Maschinenbau, Elektronikindustrie usw. Mittlerweile machen die Umsätze, welche mit Serviceleistungen gemacht werden, rund 30 Prozent der Gesamtumsätze aus. Und dieser Unternehmensbereich ist für die Unternehmen auch zu einem zentralen Unterscheidungsmerkmal im internationalen Wettbewerb geworden. Wer durchgehend hohe Servicelevels halten kann, macht mittlerweile im globalen Wettbewerb das Rennen.

#### **Mittelstand schafft Anschluss**

Großkonzerne sind dabei, wegen ihrer internationalen Netzwerke, halbwegs in der Lage, ihre Servicelevels auf den internationalen Märkten der Welt aufrecht zu erhalten. Doch der Mittelstand drängt nach und läuft Großkonzernen zunehmend den Rang ab. Mittelständler liefern Hightech in die entferntesten Winkel der Welt. Ihr Pferdefuß: Sie müssen häufig erst Zweigniederlassungen und Servicemannschaften in ihren Exportmärkten aufbauen. Die Kosten dafür sind hoch.

#### **Mittelstand investiert Millionen**

Daher investieren mittelständische Global Player beispielsweise des Styrian Service Clusters Millionen Euro in den „Faktor Mensch“, um möglichst hohe Servicestandards weltweit zu garantieren. Und sie suchen nach Strategien, welche ihre globalen Serviceorganisationen schlank halten. Dennoch steht man bei der Suche nach tragfähigen globalen Strategien und

Geschäftsmodellen noch ganz am Anfang. Fix ist dabei nur, dass die Kommunikation eine Hauptrolle einnehmen muss.

### **Diskussionsbedarf hoch**

Welche technischen Lösungen heute schon existieren und welche Strategien Mittelständler beim Aufbau ihrer globalen Services fahren, darüber diskutieren Teilnehmer des Styrian Service Clusters wie etwa der Anbieter für Intralogistiklösungen, Knapp AG, oder Motorenentwickler AVL List, etc.) sowie Anbieter technischer Kommunikationslösungen auf der LogiMAT 2016 in Stuttgart von 14:30 bis 16:00 Uhr in Halle 3 auf Forum B. Es moderiert Hans-Joachim Schlobach, Herausgeber und Chefredakteur des Wirtschaftsmagazins BUSINESS+LOGSITIC.

[www.bl.co.at](http://www.bl.co.at)

*Hinweis: Für den redaktionellen Inhalt dieser Meldung ist das Unternehmen bzw. Institut verantwortlich, das dieses Forum veranstaltet.*