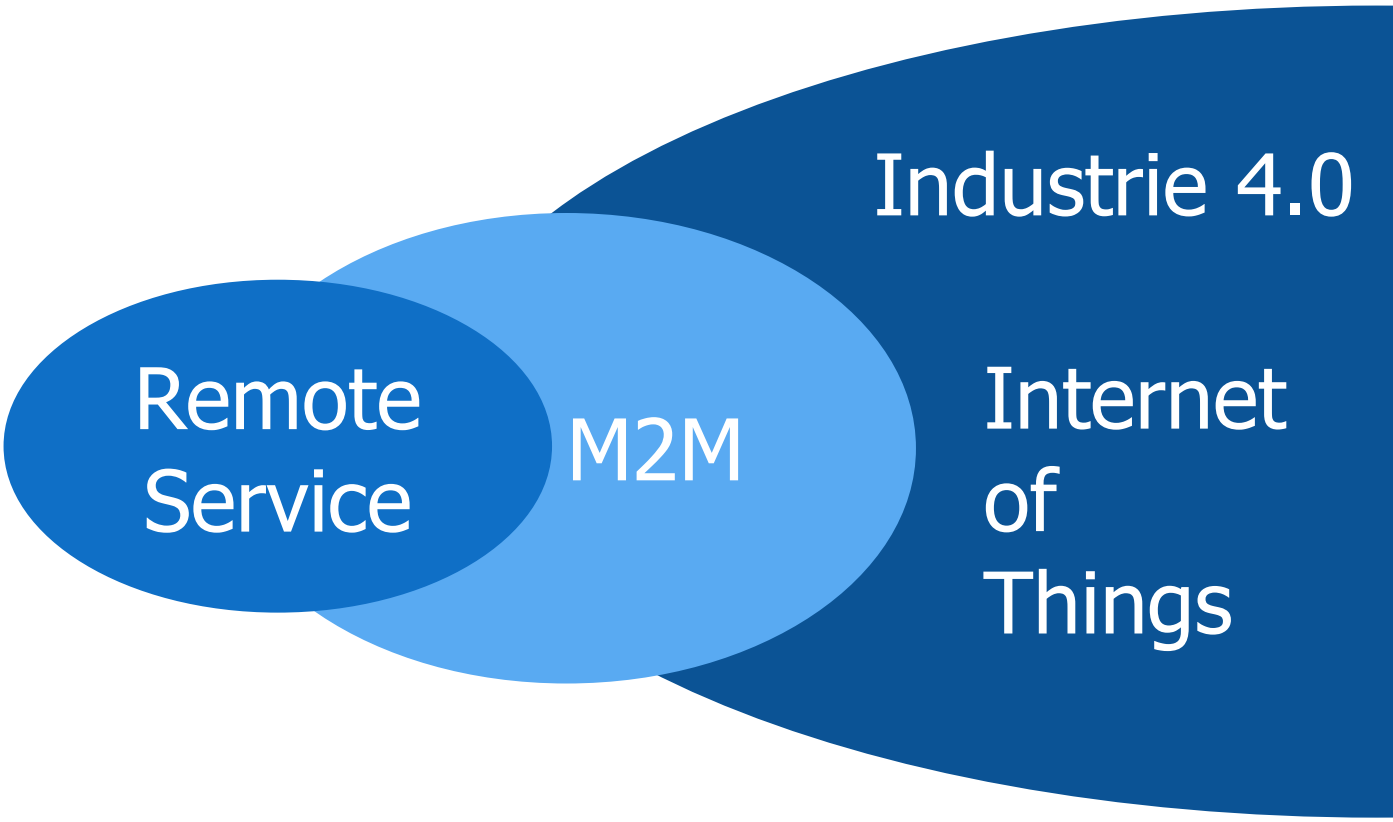
Connected Service World

RemoteServiceForum

Service 4.0

Connected Service World

RemoteServiceForum



Von der Fernwartung in die Welt von Internet der Dinge und Industrie 4.0 mit Smart und Data driven Services

Der Kongress für die vernetzte Service 4.0 Zukunft
am 10. / 11. Februar 2015 in Karlsruhe

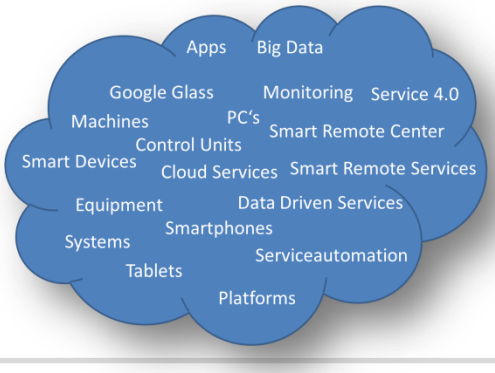
Sponsoren und Aussteller

LOGOBJECT · PIDAS THE CUSTOMER CARE COMPANY · TRIVISIO · m2m-soft · exceet SECURE SOLUTIONS · adstec · DEVICE INSIGHT · EMPOLIS INFORMATION MANAGEMENT · vodafone · usu · Topcom topcom-group.de · Telefónica · retresco · SAP · Synop Systems GAIN YOUR DATA GAIN YOUR BUSINESS · doubleSlash · INSYS icom Industrielle Datenkommunikation · ifm consulting

30. RemoteServiceForum – Connected Service World 2015

Connected Service World

RemoteServiceForum



1. Tag: Die neuen Geschäftsmöglichkeiten von Service 4.0

Von den Daten zum Smart Servicegeschäft

Die großen Veränderungen sind bei Piloten schon vorhanden. 2/3 der Teilnehmer des internationalen Remote Kongresses im November 2014 in Düsseldorf haben Monitoring seit einigen Jahren im Einsatz.
Die Hälfte der Teilnehmer hat Erfahrung mit DATA Warehouse / BIG DATA.

DATA driven Smart Services

Die Kombination aus Remote-Monitoring, Ursachen- und Datenanalyse und abgeleitete konkrete Service-Maßnahmen ermöglichen pro-aktive Services (Smart Services). Diese führen z.B. zur Erhöhung der Service-Effizienz und Produktivität von Anlagen. Notwendig sind aber die Klärung von Security, Datenschutz, Datenverantwortlichkeit und die Definition von Dienstleistungsmodellen. Für alle Disziplinen sind Lösungen vorhanden.

IoT Internet of Things oder Industrie 4.0

Internet of Things – vernetzte Sensoren, Geräte, Maschinen und Anlagen ermöglichen neue Geschäfts- und Servicemodelle, sind aber auch Voraussetzung für Fehlerfrühwarnsysteme und die prädiktive Wartung.
IoT ist eines der Top-Themen mit den größten Wachstumspotentialen.

BIG DATA

dringt in Service und Maintenance vor. Der Kreislauf Maschine - Monitoring - BIG DATA - Analytics – Diagnose Experten - Service - Kunde - will gut organisiert sein und bildet die Basis für cyberphysische Systeme. Wie kann man Daten analysieren und welches Wissen gewinnen, um den Service effizienter und effektiver zu gestalten? Data-Analytics ist die neue Disziplin im After Sales.

2. Tag: Smart Servicegeschäft basiert auf digitaler Technologie für cyberphysische Systeme

Geschäftsmodelle

In einigen Branchen ist der Wandel vom Maschinenverkauf zur Maschine als Service schon weit fortgeschritten. Die neuen Geschäftsmodelle treiben Technologien wie Remotemonitoring und BIG DATA.

Smart Projects

Was ist verkaufbar – sollte am Anfang eines Projektes stehen. Nicht immer kann dazu der Markt befragt werden. Innovative Unternehmen schlagen dem Markt vor, welche Möglichkeiten es gibt. Das Wissen dazu kommt von Spezialisten, die viele Projekte realisiert haben und durch gute Vernetzung viele Trends zu firmenspezifischen Angeboten bündeln können. Beispiele dazu zeigen Romaco und Müller Martini.

Smart Services erkennen und vermarkten

Beste Technologie alleine garantiert noch keine Verkaufbarkeit. Eine gute Vorbereitung der Vermarktung zusammen mit Spezialisten zeigt schon heute das Beispiel Müller Martini.
Schnell wachsende Vertragszahlen sind das Ergebnis.

Serviceautomatisierung ist kein Schlagwort

Zwei Schweizer Unternehmen zeigen, was Serviceautomatisierung in Customer Care und Feldservice bedeuten. Die Prozessautomation Suite von Bosch ist die Basis der Serviceautomatisierung bei Carrier. Auf diese Weise wird in Spitzenbelastungszeiten die Anzahl der Mitarbeiter reduziert bei besserer Servicequalität für Kunden.

Security

Ist eine Frage der Vorbereitung und wird von den Großen als Beratungsservice angeboten.

Connected Service World

RemoteServiceForum

1. Tag: Die neuen Geschäftsmöglichkeiten von Service 4.0

Karl-Heinz Sauter – Gründer RemoteServiceForum
Trendübersicht und Erkenntnisse aus der internationalen Remote Tagung November 2014 in Düsseldorf. Einführung in Service 4.0 und den Nutzen von Reifegradmodellen für die Entwicklung einer IoT/Industrie 4.0-Strategie sind Themen.

Johannes Zuckschwerdt, Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH und
(Jochen Heinz, Siemens AG)
Siemens und Schwäbische Werkzeugmaschinen berichten über die ersten Schritte, state of the art Technologie für Industrie 4.0 und ein best practice Beispiel.

Adrian Langlouis, SAP AG
SAP zeigt, welche Bedeutung das Internet der Dinge als Innovationstreiber für den Kundenservice hat. Der Mehrwerte durch die Integration der Sensordaten mit den Stammdaten und Geschäftsprozessen in SAP-Systemen wird dadurch sichtbar und macht vorausschauende Wartung von Anlagen durch selbstlernende statistische Methoden möglich.

Volker Marquardt, Synop Systems UG
Daten sammeln und was nun? Die Analyse von Diagnose- und Maschinendaten ist mit der In-Memory-Analytics kein Blick in die Glaskugel mehr. An praktischen Beispielen wird live aufgezeigt, wie in wenigen Schritten auch Fachanwender Wissen aus Daten für Kosteneinsparungen, Fehlerfrüherkennung und prädiktiver Wartung gewinnen können.

(André Kandler, Roche Diagnostics GmbH) und
Eddie Mönch, Empolis Information Management GmbH
Wie moderne Wissensmanagementsysteme den Servicetechniker in Feld und Hotline unterstützen zeigt Roche. „Smart Service: Von Smart Content über selbstlernende Wissenssysteme zu Condition Monitoring und prädiktiver Wartung“.

Sven Kummert, Insinno GmbH und
(Christoph Schneider, ifm consulting GmbH)
Erfahrungen bei der Einführung von Monitoring am Beispiel der ifm-Monitoring-Tools zeigen: „Es benötigt den richtigen Partner, um Projekterfolge zu realisieren“. Eine durchgängige Lösung von der Maschine bis ins ERP zeigt die Integration in das Servicekonzept und die Vorteile durch mehr Wissen über die Maschine.

Björn Peters, exceet Secure Solutions AG
Das Potential von M2M-Lösungen geht weit über die Vernetzung von Geräten – und der damit verbundenen Remote Services – hinaus. Neben einem verbesserten Service, verstärkter Kundenbindung und optimierten Prozessen können völlig neue Geschäftsmodelle entstehen.

Mathias Diebold, Carrier Commercial Refrigeration und
(Michael Braun, Topcom Kommunikationssysteme GmbH)
Ein neuer Typ prozessorientierter Software kann bestehende Remoteplattformen erweitern, um mit der Serviceautomatisierung zu starten. Das Beispiel von Carrier zeigt die Reduzierung von Hotlinekapazität durch automatische Priorisierung von Alarmen.

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

Connected Service World

RemoteServiceForum

1. Tag: Die neuen Geschäftsmöglichkeiten von Service 4.0

Andreas Dümmler, ARBURG GmbH + Co KG
Service & Wissen aus einem Guss - wie ARBURG die Vision eines unternehmensweiten Wissenstransfers umgesetzt hat.

Hans-Peter Uebersax, PIDAS AG
Customer Care wird in anderen Branchen längst mit einer Kombination von Softwaretools automatisiert. Ein Beispiel, das schon bei der Vorstellung im Remote Excellence Circle für Überraschungen gesorgt hat, zeigt den zukunfts- und IT- unterstützten Automatisierungspfad zur Produktivitätssteigerung.

Michael Bausback, LogObject AG
Serviceautomatisierung, nicht nur für Customer Care, sondern auch für Feldtechniker unter Einbeziehung von Unterlieferanten für Industrie 4.0 mit einer Vielzahl von Managementinformationen. Die Integration vieler Aspekte entlang des Logistikprozesses zeigt, dass auch komplexe Prozesse im Service, z.B. bei Umbauten, gelöst werden.

World Café

Monitoring Wissen Analytics	Security Vernetzung Plattformen	Vermarkten Smart Services Geschäftsmodelle	Internet der Dinge Industrie 4.0 BIG Data
Moderatoren usu EMPOLIS INFORMATION MANAGEMENT Experte Christoph Schneider ifm consulting	Moderatoren adstec DEVICE INSIGHT Experte Robert Torscht INSYS icom	Moderatoren ROMACO MÜLLER MARTINI Experte Karl-Heinz Sauter Karl-Heinz Sauter SERVICES UND CONSULTING GMBH	Moderatoren DHBW exceet SECURE SOLUTIONS Experte Volker Marquardt Synop Systems

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

Moderator
Herr Prof. Dr. Lennart Brumby
Duale Hochschule Baden-Württemberg
Mannheim

Connected Service World
RemoteServiceForum

10. Februar 2015 Die neuen Geschäftsmöglichkeiten von Service 4.0

08:30	Get-together
09:00	Begrüßung Remote Services in der Connected World von Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT) Karl-Heinz Sauter, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH, Leiter RemoteServiceForum
09:20	Industrie 4.0 – Ein Erfahrungsbericht Johannes Zuckschwerdt, Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH und Jochen Heinz, Siemens AG
09:50	Integration von Predictive Maintenance und Service in die Geschäftsprozesse Adrian Langlouis, SAP AG
10:20	Big Data Analytics für Service und Maintenance Volker Marquardt, Synop Systems UG
10:50	Podiumsdiskussion, Networking
11:35	Wissensmanagement im globalen Service Umfeld André Kandler, Roche Diagnostics GmbH
12:05	Smart Service: Von Smart Content über selbstlernende Wissenssysteme zu Condition Monitoring und prädiktiver Wartung Eddie Mönch, Empolis Information Management GmbH
12:20	Erfahrungen bei der Einführung von Monitoring Sven Kummert, Insinno GmbH
12:50	Case Study: Monitoring Maschinenbau Christoph Schneider, ifm consulting gmbh
13:05	Podiumsdiskussion, Mittagspause
14:20	Mehr als Remote Services: M2M-Lösungen für eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung Björn Peters, exceet Secure Solutions AG
14:50	Automatisierung des Alarmhandlings mit Businessprozesssoftware Mathias Diebold, Carrier Commercial Refrigeration
15:20	Business Rules und Business Process Management Lösung als Plattform zum Design flexibler und agiler Serviceprozesse Michael Braun, Topcom Kommunikationssysteme GmbH
15:35	Podiumsdiskussion, Networking
16:20	Service & Wissen aus einem Guss - wie ARBURG die Vision eines unternehmensweiten Wissenstransfers umgesetzt hat Andreas Dümmler, ARBURG GmbH + Co KG
17:00	Customer Care automatisieren Hans-Peter Uebersax, PIDAS AG
17:30	Feldeinsatz und Logistik automatisieren mit integriertem Konzept Michael Bausback, LogObject AG
18:00	Podiumsdiskussion, Sektempfang

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

2. Tag: Smart Servicegeschäft basiert auf digitaler Technologie für cyberphysische Systeme

Connected Service World

RemoteServiceForum

Simon Noggler, doubleSlash Net-Business GmbH
zeigt, wie Machine Sharing neuartige, erfolgreiche Geschäfts- und Servicemodelle auf der technologischen Basis von M2M bzw. Remote Services ermöglicht. So entwickelt sich Product-as-a-service zu einem der wertvollsten Instrumente für Kundenbindung und Produktqualitätsverbesserung.

Gero von Stackelberg, Romaco Pharmatechnik GmbH
zeigt, wie unterschiedliche Teleservicelösungen aus mehreren Unternehmensbereichen zu einem remoteplattformbasierten einheitlichen Smart-Service-Konzept zusammengeführt werden. Mit Hilfe des LIFE Supports von Karl-Heinz Sauter gelingt es in 2 Tagen, ein umfassendes Stufenkonzept für Technologie und verkaufbare Services zu entwickeln.

Reto Hofer, Müller Martini Marketing AG
Müller Martini zeigt, dass Remoteplattformen wichtig für neue Smart Services sind. Erfolge im Verkauf benötigen jedoch eine umfassende Marktvorbereitung und Training. Dann lassen sich Hotline und Remoteservice schnell international verkaufen.

Wolf Winkler, Retresco GmbH
Ein Spezialist für Knowledge Management stellt die Erfahrung in anderen Branchen allen zur Verfügung. Der Transfer von Erfahrungen aus anderen Lösungsbereichen in den Service ist eine typische Entwicklung in der Welt des Internet der Dinge.

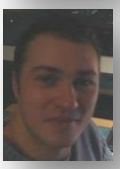
Stephan Beusen, Vodafone
Vodafone hat die längste Erfahrung mit M2M und ist Marktführer bei mobilen Lösungen. Zusammen mit Device Insight ergibt sich eine umfassende Lösungsvielfalt. Mobilfunklösungen haben besondere Anforderungen an Security und Management.

Dietmar Urban, Telefonica Germany GmbH & Co. OHG
Mit konfigurierbaren Plattformen, Logistiklösungen wie dem Hemdenautomat von Seidensticker und anderen Monitoring- und M2M- Angeboten, ist Telefonica am Markt präsent. Dabei spielt der automatisierte remote Logistikprozess eine wichtige Rolle.

Gerhard Fischbacher, m2m-Soft GmbH
Die Nutzung von herstellerübergreifenden Cloudservices ist dank standardisierter Schnittstellen aus der IT-Welt einfach möglich und erschließt hiermit neue Anwendungsmöglichkeiten, welche bisher aus Kostengründen nur großen Unternehmen vorbehalten waren.

Robert Torscht, INSYS icom
Als einer der führenden Technologiepartner in der industriellen Datenkommunikation ist INSYS icom ein anerkannter Anbieter am Markt. Im Vortrag werden aus den vom BSI identifizierten Top 10-Bedrohungen die Top 10-Gebote für mehr IT-Sicherheit gegenübergestellt.

Urs Stäheli, L. KELLENBERGER & Co. AG und
(Horst Lange, ads-tec GmbH)
Remote Plattformen als Basis für cyberphysische Systeme in der Industrie 4.0 Welt sorgen für Sicherheit, kostengünstiges Handling der Anschlüsse und sind bezahlbar, wenn die Leistung aus der Cloud kommt.



Prof. Dr. Rigo Herold, Westsächsische Hochschule Zwickau
Der Einsatz von Datenbrillen zum Ablesen von Zählerständen (Strom, Gas etc.) und Qualitätsmanagement in Produktionsumgebungen.

Moderator
Herr Prof. Dr. Lennart Brumby
Duale Hochschule Baden-Württemberg
Mannheim

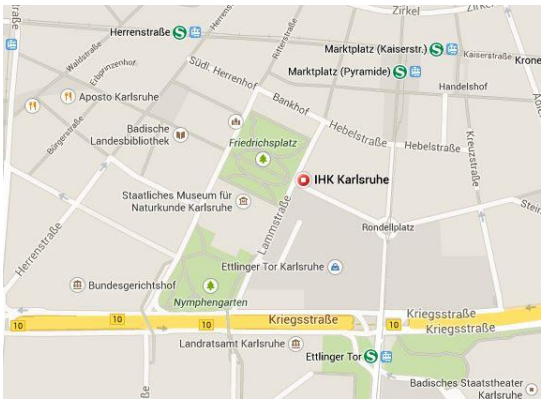
Connected Service World
RemoteServiceForum

11. Februar 2015 — Smart Servicegeschäft basiert auf digitaler Technologie für cyberphysische Systeme

08:00	Get-together
08:30	Begrüßung Karl-Heinz Sauter, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH, Leiter RemoteServiceForum
08:50	Machine sharing: Nutzen statt besitzen Simon Noggler, doubleSlash Net-Business GmbH
09:20	Remoteprojekte produktbereichsübergreifend starten mit 360° Konzept Gero von Stackelberg, Romaco Pharmatechnik GmbH
09:50	Markteinführung systematisch vorbereitet sichert den Verkaufserfolg Reto Hofer, Müller Martini Marketing AG
10:20	Podiumsdiskussion, Networking
11:05	Automatisierungspotentiale im Kundenservice durch semantische Technologien Wolf Winkler, Retresco GmbH
11:30	Case Study: Sicherheitsmanagement für Remote Stephan Beusen, Vodafone Group Services GmbH
11:55	Ausgewählte Anwendungsbeispiele auf Basis des IoT-Lösungsbaukastens von Telefonica Dietmar Urban, Telefonica Germany GmbH & Co. OHG
12:20	„Maschine ruft Servicetechniker“ – Nutzung von herstellerübergreifenden Cloud-Services Gerhard Fischbacher, m2m-Soft GmbH
12:45	10 Gebote für mehr IT-Sicherheit von M2M-Anwendungen im Industrie 4.0-Zeitalter Robert Torscht, INSYS icom
13:10	Podiumsdiskussion, Mittagspause
14:20	Teleservice mit VPN-Plattform für sichere Kommunikation Urs Stäheli, L. KELLENBERGER & Co. AG
14:50	Case Study: Teleservice Plattformen Horst Lange, ads-tec GmbH
15:05	Der Einsatz von Datenbrillen zum Ablesen von Zählerständen (Strom, Gas, etc.) und Qualitätsmanagement in Produktionsumgebungen Prof. Dr. Ing. Rigo Herold, Westsächische Hochschule Zwickau
15:35	Podiumsdiskussion, Networking
16:20	World Café – Monitoring, Wissen, Analytics Christine Krase, USU AG und Eddie Mönch, Empolis Information Management GmbH
	World Café - Security, Vernetzung, Plattformen Horst Lange, ads-tec GmbH und Marten Schirge, Device Insight GmbH
	World Café - Vermarkten, Smart Services, Geschäftsmodelle Gero von Stackelberg, Romaco Pharmatechnik GmbH und Reto Hofer, Müller Martini Marketing AG
	World Café – Internet der Dinge, Industrie 4.0, BIG DATA Prof. Dr. Lennart Brumby, Duale Hochschule Baden-Württemberg Mannheim und Björn Peters, exceet Secure Solutions AG
17:20	Podiumsdiskussion, Sektempfang

Connected Service World

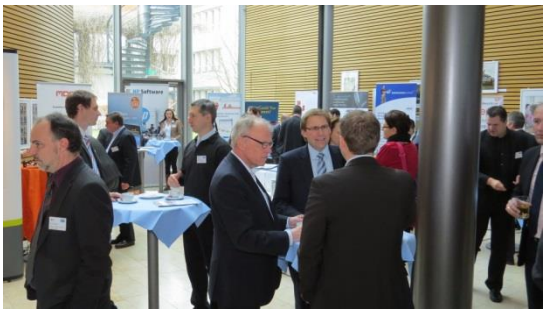
RemoteServiceForum



Veranstaltungsort

Industrie- und Handelskammer Karlsruhe
Lammstraße 13-17
76133 Karlsruhe
Tel: (0721) 174-0

Anfahrtsbeschreibung hier oder unter www.RemoteServiceForum.de



Ausstellung

Marktplatz Service 4.0
Lernen Sie die unterschiedlichen Technologien mit ihren Vorteilen und Möglichkeiten kennen.
Selten haben Sie die Möglichkeit alle Unterschiede auf so kurzem Weg kennenzulernen

Hotelempfehlung

Hotel Novotel Karlsruhe City
(am Kongresszentrum, ca. 15 Minuten zu Fuß zur IHK)
Festplatz 2
76137 Karlsruhe
Tel. 0721 35 26-0

Anfahrt

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

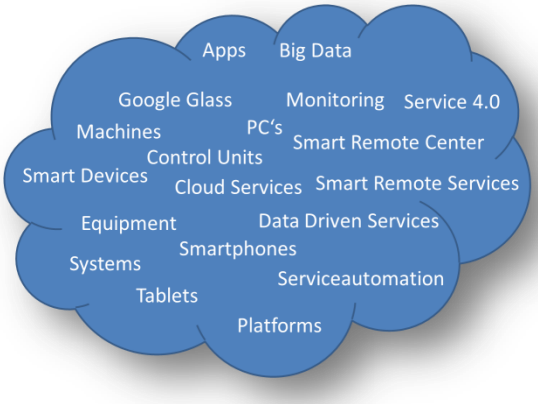
Weiterbildung im Unternehmen kann mehr sein

Connected Service World

RemoteServiceForum

Wir unterstützen Sie bei der Vorbereitung für die Zukunft von Smart Services und bezahlter Hotline auf einer in Europa einmaligen Basis.

Connected Smart Services

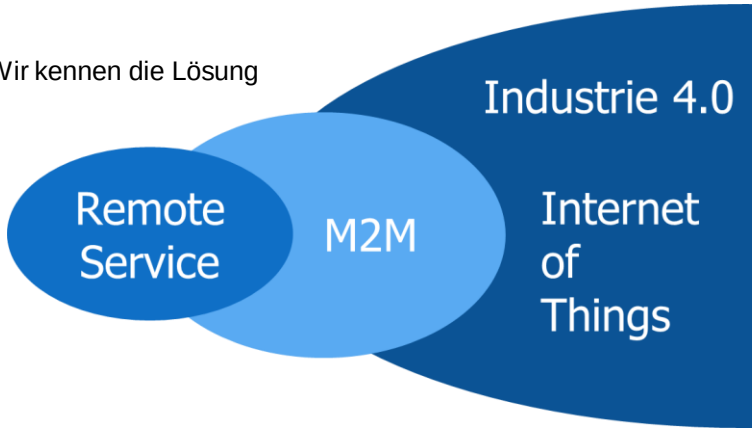


Erfahrung nutzen, Consulting, Training
vom Teleservice zu neuen, bezahlten Smart Services

Schulung und Beratung

- 360 ° Workshop für Strategie und Konzept in Ihrem Unternehmen zum Internet der Dinge
- RemoteServiceForum
  Die jährliche Veranstaltung in Karlsruhe
- Connected Service Workshops
  Erfahren Sie mehr über moderne Remote-Projekte
- Connected Service Circle
  Starten mit Kollegen aus anderen Unternehmen
- Remote Excellence Circle
  Wettbewerbsfrei Erfahrungen austauschen

Wir kennen die Lösung



Für den Start in Ihr Smart Connected Service Business

- Information
- Abschätzung Kosten / Gewinn

1. Start-Workshop
   - Serviceprodukt
   - Organisation
   - Businessplan
   - Projektplan

Vorlagen
Know-how
Standards

LIFE

2. Marketing Vorbereitung
3. Training

Seit vielen Jahren haben wir die Methoden, Servicestandards und bewährte Verfahren aus vielen Branchen für Connected und Smart Service-Projekte

1995	Erste bezahlte Hotline
2004	Deutsches Forschungsprojekt PROSERV (Produktdaten online für den Service) 7-Schichtenmodell für generische Markteinführung
2007	Erstes RemoteServiceForum
2010	Marktstudie Remote Service Erstes Reifegradmodell
2013	Erstes European Remote Service Forum
2015	30. RemoteServiceForum in Karlsruhe

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

RemoteServiceForum

Veranstaltungen und Informationen

Connected Service World
RemoteServiceForum

Ja, ich möchte teilnehmen:	Early Bird bis 31.12. 2014	Early Bird bis 31. 01. 2015	Ab Februar 2015
☐ 10.02.2015 – RemoteServiceForum	490,- €	590,- €	690,- €
☐ 11.02.2015 – RemoteServiceForum	490,- €	590,- €	690,- €
☐ RemoteServiceForum beide Tage	890,- €	950,- €	990,- €
☐ RemoteServiceForum + Remote Excellence Circle (Bedingungen für Teilnahme siehe www.khsauter.de)			1.990,-€
Ich bestelle folgende Unterlagen:			
☐ Marktstudie Remote Service		190,- € statt ~~390,- €~~	
☐ DVD RemoteServiceForum 8-20 (2007-2011)			99,-€
☐ DVD RemoteServiceForum 21 -24 (2012)			99,-€
☐ DVD RemoteServiceForum 8 -24 (2007-2012)			159,-€
☐ DVD RemoteServiceForum 25 – 28 (2013)			99,-€
☐ DVD RemoteServiceForum 2014			290,-€
☐ DVD Remote and Reliability Forum			159,-€
☐ DVD 5 Filmvorträge RemoteServiceForum 25 (2013)			159,-€
☐ Bitte senden Sie mir Informationen über firmeninterne Workshops			
Name			
Firma			
Position, Abteilung			
Straße, Nr.			
PLZ, Ort			
Telefon (für evtl. Rückfragen)			
E-Mail			
Rechnungsadresse (falls abweichend):			
Firma			
Ansprechpartner			
Abteilung			
Straße, Nr.			
PLZ, Ort			

Hotelinformation und Anfahrt
Informationen hierzu finden Sie unter www.RemoteServiceForum.de

Änderungen
Es kann aus Gründen außerhalb unserer Kontrolle notwendig werden, den Inhalt oder Zeitplan der Veranstaltung zu ändern oder einzelne Referenten und Vortragsinhalte auszutauschen.

Rechnung und Zahlungsbedingungen *1
Alle Preise verstehen sich zzgl. 19% ges. MwSt.
Der Teilnahmebetrag ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnung gilt als Anmeldebestätigung. Nach Eingang der Teilnahmegebühr ist Ihre Teilnahme garantiert. **Für die erneute Ausstellung einer Rechnung aufgrund fehlerhafter oder unvollständiger Angaben in der Anmeldung erheben wir eine Aufwandspauschale von 25,-€.**

Erklärung zum Datenschutz
Ihre Daten werden zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir informieren Sie auch gerne zukünftig über weitere Veranstaltungen. Mit Ihrer Anmeldung geben Sie Ihre Einwilligung, dass Sie telefonisch, per Fax oder E-Mail kontaktiert werden können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Während der Veranstaltung werden Fotos und Videos erstellt, die wir später auf unserer Homepage, für Presseartikel und in Flyern für weitere Veranstaltungen verwenden. Wenn Sie damit nicht einverstanden sind sprechen Sie uns bitte am Tag der Veranstaltung an.

Stornierung und Vertretung
Sie können jederzeit eine Vertretung anmelden. Bei Stornierungen, die wir mehr als 5 Tage vor Veranstaltungsbeginn schriftlich erhalten haben, wird der volle Betrag als Gutschein mit einem Jahr Gültigkeit für eine andere Veranstaltung der Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH erstattet.

Weitere Informationen
Mehr Informationen zu diesem Thema, auch über die schnelle Entwicklung von verkaufsfähigen Remoteservices, interessante Konzepte und den aktuellen Flyer finden Sie unter www.RemoteServiceForum.de

Karl-Heinz Sauter
Services und Consulting GmbH
Hoffmannstr. 176/1 - 71229 Leonberg
Tel.: +49 (0)7152 – 394 744
Fax: +49 (0)7152 – 25534 oder +49 (0)7152 – 394 584

Telefon am Veranstaltungstag: +49 (0)151-15 988 331

Medienpartner:

projektwerk servicereport Instandhaltung

*1 Dieses Angebot gilt nicht für HW/SW-Lieferanten und Consulting-Unternehmen. Fragen Sie uns nach Sponsoringmöglichkeiten

Best-practice Firmenworkshops, der schnellste Weg zu deckungsbeitragsstarken Remote-Umsätzen und zur schnellen Einführung bei Betreibern. Mehr unter www.khsauter.de

Informationen zur Markstudie „Remote Service“ zu Trends, Technologie, Organisation und Service und zu den DVDs der letzten Veranstaltungen finden Sie ebenfalls unter www.RemoteServiceForum.de

Diese Einladung erhielten Sie von der Synop Systems UG
Anmeldung über unseren Shop oder per
Fax1: +49 (0)7152 - 25534
Fax2: +49 (0)7152 - 394584
.

Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH