

Seminarthemen Industrielle Dienstleistungen, SoSe 2017

Das Seminar Industrielle Dienstleistungen wird von Prof. Seiter angeboten und richtet sich an Bachelorstudierende. Sofern nicht anders gekennzeichnet, kann jedes Thema nur ein Mal vergeben werden.

Seminarplätze werden über die neue, web-basierte, zentrale Seminarplatzvergabe des WiWi Fachbereiches vergeben. Melden Sie sich hierfür mit Ihrer Uni Ulm Emailadresse auf folgender Webseite an:

http://www.econulm.de:3838/semapps/stud_de/

Unter diesem Link können Sie dann vom 21.01.2017 bis 29.01.2017 Ihre Präferenzen über alle angebotenen Seminare für das Sommersemester 2017 eintragen. Sie erfahren danach auf jener Webseite, in welchem Seminar Sie einen Platz erhalten haben.

Thema 1: Unterschiede bei der Entwicklung zwischen neuen Produkten und neuen industriellen Dienstleistungen

Ziel der Arbeit ist es, auf Basis von theoretischer Literatur darzulegen, aufgrund welcher Spezifika sich industrielle Dienstleistungen von (physischen) Produkten in der Entwicklung unterscheiden. Weiterhin soll aufgezeigt werden, worin die wesentlichen Unterschiede bestehen.

Dieses Thema kann doppelt vergeben werden.

Pires, C. P., Sarkar, S., & Carvalho, L. (2008). Innovation in services—how different from manufacturing?. The Service Industries Journal, 28(10), 1339-1356.

Thema 2: Klassifikation von industriellen Dienstleistungen

Ziel dieser Arbeit ist es, die unterschiedlichen Definitionen und Klassifikationen von industriellen Dienstleistungen aufzuzeigen und die einzelnen Ansätze voneinander abzugrenzen. Weiterhin sollen den relevanten Ansätzen die Leistungen nach der NACE-Klassifikation (*Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne*) zugeordnet werden.

Homburg, C. & Garbe, B. (1999): Towards an Improved Understanding of Industrial Services: Quality Dimensions and Their Impact on Buyer-Seller Relationships, Journal of Business-to-Business Marketing, 6(2), 39-71.

Maglio, P. P., & Spohrer, J. (2008). Fundamentals of service science. Journal of the Academy of Marketing Science, 36(1), 18-20.

Thema 3: Die Rolle von Vertrauen für den Erfolg von industriellen Dienstleistungen

Dienstleistungsverträge haben in vielen Fällen einen langfristigen Charakter. Daher sind die Beziehungen zu Kunden von besonders hoher Wichtigkeit und soll im Rahmen dieser Arbeit untersucht werden. Dazu zählen der Nachweis der Relevanz anhand empirischer Literatur sowie das Aufzeigen der relevanten Wirkungskanäle.

Gounaris, S. P., & Venetis, K. (2002). Trust in industrial service relationships: behavioral consequences, antecedents and the moderating effect of the duration of the relationship. Journal of Services Marketing, 16(7), 636-655.

Thema 4: Dienstleistungspotenziale durch Industrie 4.0

Ziel dieser Arbeit ist es aufzuzeigen, durch welche Aspekte von Industrie 4.0 sich Potenziale für industriellen Dienstleistungen ergeben. Diese sollen anhand bestehender Klassifikationen strukturiert und die wesentlichen Herausforderungen aufgezeigt werden.

Lerch, C., & Gotsch, M. (2014). Die Rolle der Digitalisierung bei der Transformation vom Produzenten zum produzierenden Dienstleister. Die Unternehmung, 68(4), 250-267.