



Industrielle Dienstleistungen



Die Herausforderung

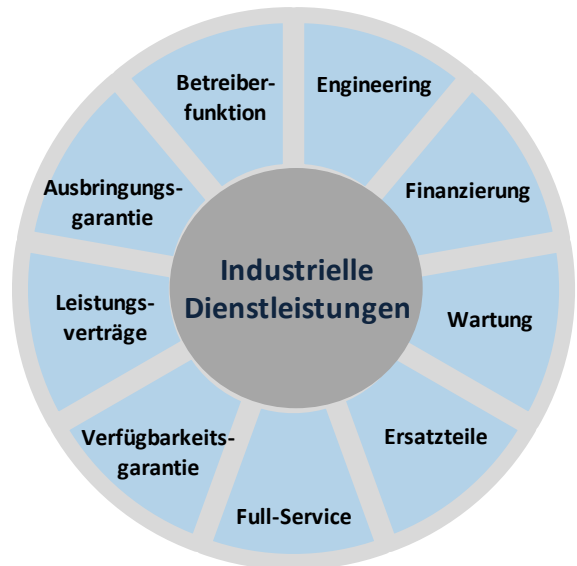
Dienstleistungen in Zusammenhang mit Ihren gelieferten Maschinen? Es gibt mehr als Wartung, Reparatur und Ersatzteile.

Die Stammmärkte des Maschinenbaus sind weitgehend gesättigt. Auch das traditionelle Wartungsgeschäft stagniert bei 20% des Gesamtumsatzes. Erfolgreiche Maschinenbauer realisieren deutlich höhere Dienstleistungsumsätze bei überproportionalen Renditen. Dabei ist es naheliegend, über die installierte Basis Kundennähe zu schaffen und Dienstleistungen als Lösungsangebot zu formulieren. Ersatzteillieferanten entwickeln sich zu Life Cycle-Partnern ihrer Kunden, die den Maschinenpark online betreuen und aus Datenanalysen maßgeschneiderte Konzepte aufbauen.

Bei der Ausschöpfung des Dienstleistungspotenzials, dass in Ihren Maschinen steckt, beraten wir Sie gerne.

Unsere Leistungen

- Analyse Ihrer Produkte, der Kundenanforderungen sowie Ihrer Mitbewerber und Ihrer Branche
- Entwicklung Ihrer Dienstleistungsstrategie
- Migration Ihres Dienstleistungsportfolios
- Planung der organisatorischen Einbindung Ihres Dienstleistungsgeschäftes; ggf. Entwicklung eines neuen Geschäftsfeldes
- Entwicklung der Marketingplanung und Intensivierung Ihrer Vertriebsaktivitäten



Die Lösung...

... liegt in der Weiterentwicklung vom Ersatzteillieferanten zum Lösungsanbieter mit innovativen, profitablen Dienstleistungen:

- Dienstleistungsangebot: modular, breit aufgestellt mit klarem Mehrwert für Ihre Kunden
- Preismodell: differenziert auf unterschiedliche Kundensegmente abgestimmt
- Organisation: separater Bereich mit eigenen Ressourcen, Zielen und Prozessen
- Netzwerk: Gewährleistung einer angemessenen Dichte Ihres Service-Netzwerkes
- Prozessqualität: Stabile und auf Kundensegmente ausgerichtete Dienstleistungs-Prozesse

Maschinenbauer mit erfolgreichen Servicegeschäften folgen diesem Weg. Wir von conlab Management Consultants beraten Sie gern.

Ihr Nutzen

- Umsatzsteigerung mit nachhaltig realisierbaren Umsätzen
- Erhöhung der Gesamtrentabilität durch überproportional rentable Leistungen
- Optimierung der Kundenbindung über den Lebenszyklus Ihrer Produkte
- Ausschöpfung von Differenzierungsmöglichkeiten und Erzielung von Wettbewerbsvorteilen