



## After Sales Service: Unternehmensberatung für Maschinenbauer

Sie haben das ungute Gefühl, aus dem **After Sales** ließe sich noch deutlich mehr herausholen.

Denn heute maulen Ihre Kunden. Sie wissen außerdem, wie sehr Ihre internen Prozesse knirschen.

Wann immer Sie durchstarten wollen, lähmt zudem die unfassbare Menge schlecht gepflegter **Stammdaten**.

Spätestens jetzt ist der Punkt für ein **Projekt** gekommen. Aber nicht ohne den Einsatz einer Unternehmensberatung. Und zwar mit einem auf After Sales spezialisierten Unternehmensberater.

Denn im Maschinenbau rentiert sich gerade in diesem Geschäftsfeld externe Unterstützung schnell. Ebenso, wie in der gesamten Investitionsgüter-Industrie. Schließlich sind die **Deckungsbeiträge** mehr als beachtlich. Und damit Ihr Hebel.

### **Ihr margenstarkes Geschäft: Wann wollten Sie es optimieren, wenn nicht jetzt?**

Haben Sie schon einmal überlegt, wo Sie heute in Ihrem Aftersales nicht die möglichen Margen holen? Denken Sie dabei an die wiederkehrenden Themenstellungen, wie

- zu hohe Bestände,
- Kunden ohne voll genutztes Absatz-Potenzial,
- ausbaufähige Margen durch falsche Ersatzteil-Bepreisung,
- zu hohe Kosten, speziell in der Ersatzteillogistik,
- abwandernde Kunden wegen schlechter Service-Qualität im After Sales.



Bei jedem dieser Punkte steigert der Einsatz einer Managementberatung für das Ersatzteilwesen deswegen Ihr Ergebnis unmittelbar. Und zwar zügig

---

## Erfolgsformel im Maschinen- und Anlagenbau

**Absatz**  
**× Marge**  
**+ Kundenzufriedenheit**  
**- Bestand**

---

**Operative Excellence**

© 2019 stop.de

Nicht alle Unternehmen, die in Zeiten der Globalisierung international tätig sind, nehmen dabei ihr Ersatzteilmanagement dabei mit.

Zollabwicklung und [Sprachen](#) stellen dabei hohe Anforderungen an die [Stammdaten-Qualität von Ersatzteilen](#).

*Operative Exzellenz im After Sales durch Unternehmensberatung*

Die ständig steigende Artikel-Vielfalt erfordert zusätzliche Optimierungen. Mitunter verlangt die Sicherstellung der Ersatzteilversorgung über viele [Maschinen-Generationen](#) Anstrengungen, die manuell nicht zu bewerkstelligen sind.

---

## Ersatzteilmanagement: mit einer After Sales Unternehmensberatung Ihre Anforderungen anpacken

Das Bild unten zeigt mitnichten alle der klassischen Themenstellungen des After Markets. Der Schwerpunkt dieser Unternehmensberatung liegt hierbei auf dem Ersatzteilgeschäft. Ich helfe Ihnen dabei, zum Beispiel die Komplexität Ihrer [Ersatzteillogistik](#) zu meistern.

Denn besonders im Bereich des Ersatzteilgeschäfts sehen sich viele Unternehmen verschärften Marktanforderungen ausgesetzt, wie

- kurzen [Reaktionszeiten](#),
- hoher [Liefertreue](#),
- steigendem [Kostendruck](#),
- kürzeren [Produktlebenszyklen](#).



## Herausforderungen im Ersatzteilmanagement



### *Herausforderungen im After Sales durch Beratung meistern*

Diese immer höheren Anforderungen haben zur Folge, dass die Servicelogistik häufig in der Kritik steht.

Vor diesem Hintergrund gilt es, das [Ersatzteilmanagement](#) regelmäßig zu hinterfragen. Genau an dieser Stelle tritt nun After Sales Unternehmensberatung auf den Plan.

Ein erster Schritt ist dabei das Herauslösen der Ersatzteillogistik aus einer produktionslastigen Organisation. Diese Maßnahme ist gerade in der Investitionsgüter-Industrie, kurzum dem Maschinen- und Anlagenbau und der Elektrotechnik, eminent wichtig.

Deren langen Verkaufs-Zyklen fordern nicht nur einen kontinuierlichen Service. Ein guter After Sales ist vielmehr Garant für Folgegeschäft. Durch die langen Zyklen rücken allerdings auch hohe, und sogar zu hohe Bestände in den Fokus. Durch ein [Consulting zur Bestandsoptimierung](#) begegnen Sie der Gefahr überbordender [Lagerreichweiten](#).



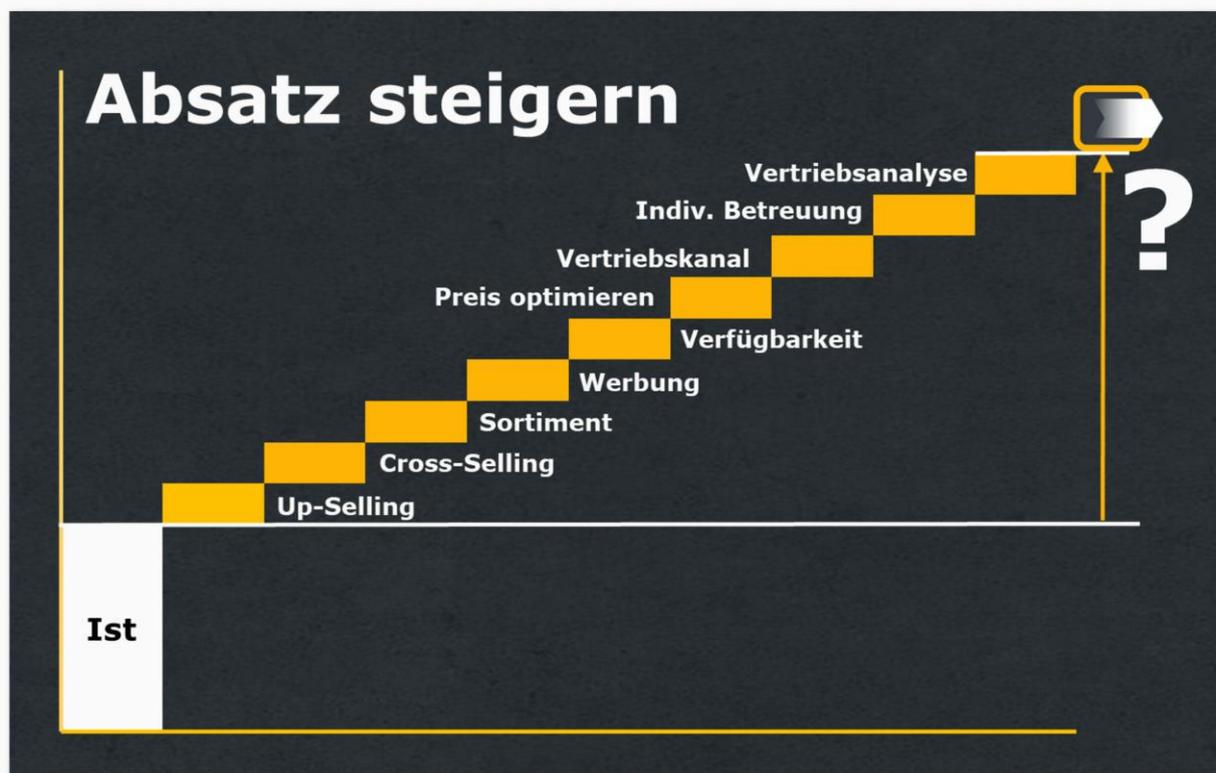
## Absatz steigern, After Sales durch Marketing ausbauen Unterstützung dabei durch die Unternehmensberatung no-stop.de

Im klassischen Kundendienst ist die Zahl der Kunden jedenfalls zwangsläufig limitiert. Zumindest im ersten Anlauf sind es die Nutzer der Maschinen. Allerdings nutzen viele Unternehmen die Chance nicht:

zusätzlich angebotener **Service für Fremd-Produkte**

Trotz dieser vermeintlichen Einschränkung gibt es eine Fülle von Möglichkeiten, [im After Sales zu wachsen](#).

In der folgenden Grafik sind daher exemplarisch einige Maßnahmen aufgeführt:



no-stop.de

*Absatz im After Sales Service des Maschinenbaus mithilfe  
Unternehmensberatung steigern*

Natürlich ist die Ausweitung des Geschäfts mit Aufwand verbunden. Projekte zum Ausbau des Ersatzteilgeschäfts locken jedoch durch die hohen Margen. Hier drängt sich die Nutzung einer Managementberatung geradezu auf. Vor allem, wenn eigene Ressourcen fehlen. Denn je eher Sie die Absatz-Chancen ergreifen, desto eher erzielen Sie die zugehörigen Deckungsbeiträge.



## Hohe Marge im Ersatzteilgeschäft noch weiter erhöhen: Unternehmensberatung beim Pricing einsetzen

Obwohl erhebliche Margen im Ersatzteilgeschäft der Investitionsgüterindustrie gemacht werden, nutzen die wenigsten Unternehmen ihr volles Potenzial aus.



*Marge im Ersatzteilgeschäft steigern durch Unternehmensberater*

Sie wollen Ihrem Kunden den Service zu bieten, den er erwarten darf. Consulting für Ihren Aftersales unterstützt Sie dabei. Ein Ansatz zur Lösung bedarf dabei eines umfassenden und systematischen Herangehens.

---

## Beratungs-Spezialisierung garantiert trotz hoher Komplexität im After Sales Service den Erfolg

Die Optimierung und Sicherstellung der Ersatzteilversorgung meiner Kunden bildet den eindeutigen Schwerpunkt der Unternehmensberatung **no-stop.de**.



Dabei nutze ich für die Beratung im Ersatzteilwesen eine strukturierte Vorgehensweise, bei der zunächst die derzeitige Ist-Situation des Ersatzteil-Netzwerks aufgenommen wird. Hierbei geht es um

- die Analyse der historischen Verbräuche,
- die Prozesse in Beschaffung, Auftragsabwicklung und Lager
- und natürlich den Wertefluss.



Erst im Folgeschritt gilt es, gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern die zu erwartenden Veränderungen im Netzwerk abzuschätzen. Informationen aus dem Vertrieb, soweit vorhanden, dienen dabei als wichtige Informationsquelle. Aber auch die installierte und die [geplante Basis](#) an [Maschinen im Feld](#) eignen sich für die Abschätzung von Potenzialen.

Dazu kommt die Betrachtung planbaren Geschäfts (z.B. [Wartung](#)). Auch anstehende strukturelle Änderungen (zusätzliche Länder, Händler) fließen in eine Analyse ein.

*After Sales Service Unternehmensberatung  
mit Fokus auf Ersatzteilgeschäft*

---

**Wie wäre es zum Einstieg mit einem [Workshop](#)?**

**1 Tag: Zum überraschend guten Preis**  
Garantiert

---



Auf dieser Basis entstehen aus der Beratung Vorschläge zu zukünftigen Szenarien für Ihre Ersatzteilwesen.

Natürlich lasse ich Sie bei deren **Umsetzung** nicht alleine.

Flankiert wird dieser Consulting-Schwerpunkt durch das [Ersatzteil-Marketing](#).

## Why emphasize speed at the expense of precision?

Because the costs of delay are vastly greater than the costs of an occasional mistake.

### Percy Barnevik

Vorstand bei Asea Brown Boveri 1988 bis 2002  
Harvard Business Review 1991

So geht es nicht nur um Effizienzsteigerung. Mindestens ebenso im Fokus steht Ihr Umsatz-Wachstum.

Damit können Sie aus einem umfangreichen Themenkatalog der After Sales die für Sie genau passenden Elemente für sich nutzen.

Und so können Sie einen After Sales Unternehmensberater einsetzen:

- kurz dauernde Arbeit an angefangenen Projekten,
- Ihre Mitarbeiter können sich neue Lösungen und Wege dorthin nicht vorstellen,
- heute sind Sie schon schlank aufgestellt und haben keine Reserven,
- Sie wollen kein know how von Null aus aufbauen,
- als [Interim-Manager](#).



---

## Durch Unternehmensberatung Ihren After Sales optimieren

Nutzen Sie einen erfahrenen Unternehmensberater zur Maximierung Ihrer Ergebnisse. Als erfolgreicher Berater für Ersatzteillogistik kann ich Sie bei der Einführung von Prozessen und deren Optimierung unterstützen.

---



### Diplom-Ingenieur

#### Andreas E. Noll

Am Hang 12  
61476 Kronberg

*"Nutze Deine Zeit, sie kommt nie wieder"*-  
Ivan Blatter



[Andreas.Noll@no-stop.de](mailto:Andreas.Noll@no-stop.de)



[+49 160 581 97 13](tel:+491605819713)

---