



Beratung mit Fokus After Sales Management

Die Welt ist kompliziert. Daher wundert es nicht, dass **Managementberater** aller Art Unternehmen dabei unterstützen, sich in dieser Welt professionell aufzustellen.

Nur im After Sales wird es dünn. Das machen die Großen natürlich *auch*.

Ganz anders hier:

Auf diesen Seiten geht es **ausschließlich** um **After Sales Beratung**

After Sales Prozesse verbessern, Working Capital senken, Customer Service ausbauen, Transparenz erhöhen, ...

Die Bandbreite der Themen ist vielfältig. Deren Ausprägung im After Sales jedoch meist völlig anders als im Primärgeschäft: mit Maschinen und Anlagen. Und international dazu.

Schauen wir dagegen auf die Berater-Branche. Es gibt zwar keinen Mangel Beratern, eingeteilt nach

- Branchen (Automotive, FMCG, Finanz-Dienstleistungen, usw.),
- personen- und sachbezogenen Aufgaben (Personalsuche und -entwicklung, Mergers, Steuern, Operations, usw.),
- Themen in Unternehmen (Design und Entwicklung, Marketing, IT, ...),

In der letzten Kategorie findet sich auch eine sehr spezielle Nische:

die After Sales Beratung



Da der After Sales in den wenigsten B2B Unternehmen im Fokus steht, schlummern in diesem Segment oft genug **erhebliche Potenziale**. Gleichzeitig werden Leistungen, die in den Bereich After Sales fallen, nur selten von Kunden ausgeschrieben. Das liegt daran, dass die Bandbreite der Leistungen enorm ist. Deshalb existiert eine Standardisierung der Leistungen fast nie.

Auch das absolute Volumen lohnt für die meisten Einkäufer der Leistungs-Empfänger für eine genaue Betrachtung nur selten. Daher steht auch bei Kunden der After Sales eines Maschinenbauers nur selten im Vordergrund.



Wie wäre es, wenn Ihr Ersatzteillager zur Zufriedenheit Ihrer Kunden funktioniert

[jetzt den Workshop mit Lager-Check](#)

Daher sind die Margen im After Sales hoch, gleich, ob es um Service oder Ersatzteile geht. Dem steht allerdings auch eine beachtliche Komplexität gegenüber. Insbesondere der hohe Zeitdruck (Maschine steht, Kunde braucht die Reparatur sofort) verlangt eine Ausrichtung auf den Faktor Zeit. Das wiederum hat Auswirkungen auf alle internen und externen Prozesse.



Beispiel After Sales Beratung: Projekt Ersatzteil-Pricing



Fokus: Ihr After Sales Service

An dieser Stelle kommen After Sales Berater in den Fokus. Denn diese bringen nicht nur ein Verständnis für die Logistik mit. Eine After Sales Beratung kennt auch die Chancen und Risiken **kleiner Organisationen**.

Das ist wichtig. Denn personalstark sind die wenigsten Ersatzteil- und Service-Organisationen.



Wie wäre es, wenn Sie einfach mehr zum Wunschtermin des Kunden liefern

[im Workshop Verfügbarkeit steigern](#)

Aber After Sales Organisationen, so personalarm sie auch sein mögen, erfüllen eine Vielzahl an andersartigen Funktionen, wie

- ein eigenes [Produktmanagement](#),
- die von der Produktionslogistik deutlich unterschiedliche [Ersatzteillogistik](#),
- ein drastisch umfangreicheres Sortiment, mit leider meist schlechten [Stammdaten](#),
- einem darauf aufbauenden [Ersatzteil-Pricing](#), das auch jahrelang nicht verkaufte Teile bepreisen muss,
- einer starken Verzahnung mit dem Field Service durch die [Ersatzteilversorgung](#).

Dieses hohe Maß an **Spezialisierung** bringen nur wenige der ganz großen Unternehmensberatungen mit. Daher beschränkt sich der Markt für After Sales Beratung im deutschsprachigen Raum auf wenige Beratungsunternehmen und einige [Freelancer](#).

Und deshalb finden Sie mit **no-stop.de** den Berater, der sich auf Ihre Organisation einstellt. Und Ihr **After Sales Projekt** individuell umsetzt.

Und was kostet das jetzt?

Hier geht es zu den [Kosten für Unternehmensberater](#)



Sie wollen Ihr Ersatzteilwesen auf **Kosten-Effizienz** trimmen?

Dann macht es Sinn, darüber mit einem Fachmann zu sprechen.

Warum also nehmen Sie nun nicht einfach **Kontakt** zu mir auf?



Diplom-Ingenieur

Andreas E. Noll

Am Hang 12
61476 Kronberg

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



Andreas.Noll@no-stop.de



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