

Serviceportal mit Ersatzteilkatalog

Wussten Sie schon... – dass der Großteil der Hersteller hochwertiger Industriegüter (z.B. Maschinenbauer) bis heute kein Serviceportal mit Ersatzteilkatalogen bereitstellt?



Wieso ist das so?

Die Gründe sind vielfältig, u.a.:

- Das Thema ist oft in der technischen Dokumentation angesiedelt und besitzt daher (leider) keinen hohen Stellenwert im Unternehmen.
- Es wird verkannt, dass die Steigerung des Ersatzteilverkaufs mit einer potenziell hohen Marge erheblich zum Unternehmenserfolg beitragen kann.
- Die Bereitstellung elektronischer Servicedokumentation wird nicht als wichtiger Bestandteil der Zukunftsthemen „Industrie 4.0“ und „Digitalisierung“ erkannt.
- Der Aufwand, eine entsprechende, zeitgemäße Lösung einzuführen und zu betreiben wird gescheut, teilweise auch überschätzt.

Welche Folgen hat dieses Verhalten?

So nachvollziehbar die Gründe im Einzelnen sein mögen, man sollte sich die Konsequenzen vor Augen halten:

- Im harten Wettbewerb mit den internationalen Marktbegleitern kann die Qualität des Service eine entscheidende Rolle spielen.
- Wer es seinem Kunden nicht einfach macht, Ersatzteile schnell, einfach und eindeutig zu identifizieren und zu bestellen, treibt ihn dem „grauen Markt“ in die Arme, oder – schlimmer noch – der Konkurrenz.

- Verschenkter Umsatz bei Ersatzteilen und Folgekosten fehlerhafter oder langsamer Ersatzteillieferungen dürften die Aufwände für Bereitstellung von Ersatzteilkatalogen im Internet in den meisten Fällen weit übersteigen.

Was sollte man also tun?

Wenn Sie die Argumentation bis hierher nachvollziehen können, sollten Sie:

- Eine/n Verantwortlichen mit hinreichenden Kompetenzen für das Thema benennen.
- Eine grobe Analyse der Situation im Unternehmen durchführen.
- Eine „smarte“ Zielvorgabe für ein Einführungsprojekt definieren (keine „Weihnachts-Wunschliste“ aus allen Bereichen, sondern eine robuste, erste Stufe).
- Nach geeigneten Anbietern entsprechender Lösungen recherchieren (suchen Sie z.B. nach „Software für Ersatzteilkataloge“).
- Lassen Sie sich von einem oder mehreren Anbietern einen Konzeptvorschlag mit einer Kostenschätzung erstellen und möglichst einen Beispielkatalog mit Ihren Daten bereitstellen.

Da wir überzeugt sind, dass wir ein passender Partner für Sie sein könnten, würden wir gerne mit Ihnen ins Gespräch kommen und Sie von unserer Kompetenz und Leistungsfähigkeit überzeugen.

Lassen Sie sich kostenfrei und unverbindlich beraten – wir klären mit Ihnen gemeinsam, inwieweit **SpareParts 365** Sie zukünftig in Ihrem Service bzw. After Sales Business unterstützen könnte.

Gerne erstellen wir auch einen Beispielkatalog anhand exemplarischer Daten aus Ihrem Unternehmen, damit Sie sich auf dieser Grundlage einen genaueren Eindruck über die Lösung verschaffen können.

Weitere Informationen und Kontakt:

Website: www.spareparts365.de
E-Mail: <mailto:info@spareparts365.de>
Telefon: +49 (0) 9133 / 8919000

