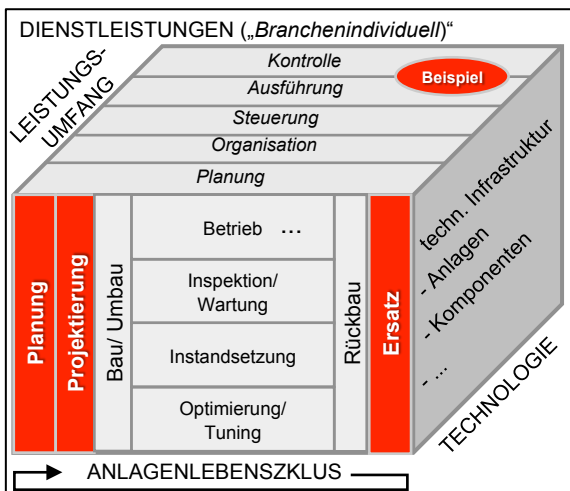


Mit Service 4.0 neue Potenziale heben

Service 4.0 wird den Wettbewerb unter den Serviceanbietern verschärfen

Ob Komplettanbieter oder Spezialist auf einzelnen wenigen Gebieten, der Wettbewerb wird härter. Sei es wegen der Kosten, der Flexibilität, der Mitarbeiter oder anderer Gründe. Das Unternehmen ist gefordert seine Dienstleistungen für das Zeitalter von Service 4.0 wettbewerbsfähig zu gestalten.

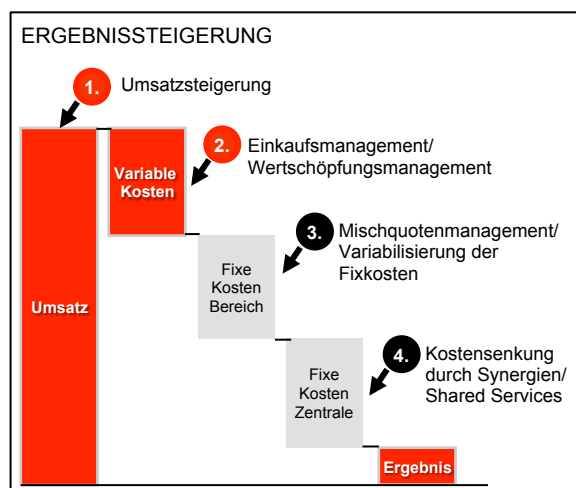
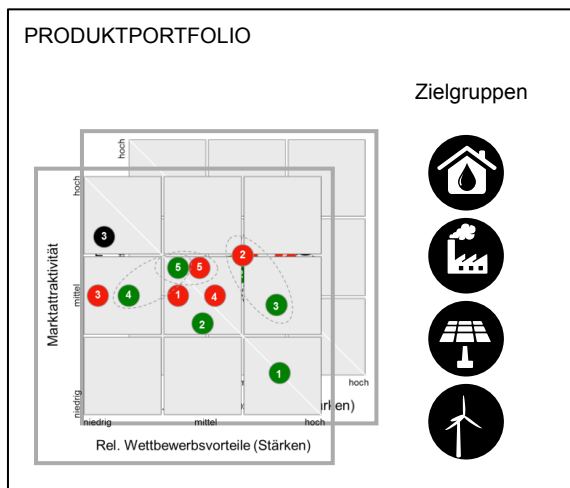
Die meisten Unternehmen wollen nachhaltig und mit positiven Erträgen wachsen. Neben den klassischen Stellschrauben liegen im Service 4.0 die Hebel unter anderem in der Vernetzung mit dem Kunden. In teilweise stagnierenden Märkten kann die Vernetzung erfolgsentscheidend sein, um bestehen zu können.



Das Produktportfolio muss auf die Anforderungen von Service 4.0 ausgerichtet werden

Das aktuelle Leistungsportfolio ist auf seine Zukunftsfähigkeit zu prüfen. Welche Leistungen gewinnen an Attraktivität, welche verlieren, welche bleiben unverändert? Welche Auswirkungen hat Service 4.0 auf Umsatz und Ertrag? Welche Produkte müssen forciert, welche müssen eingestellt werden?

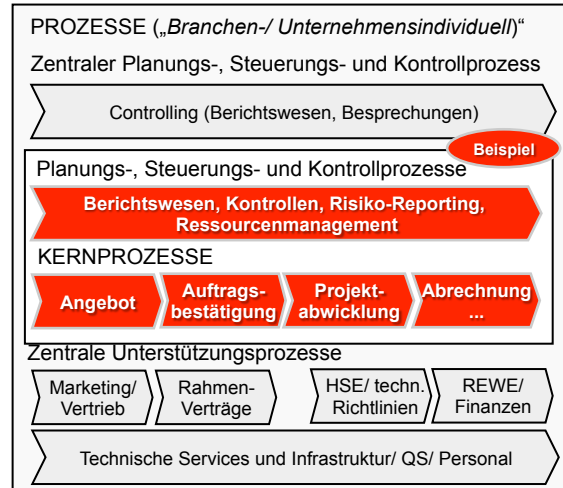
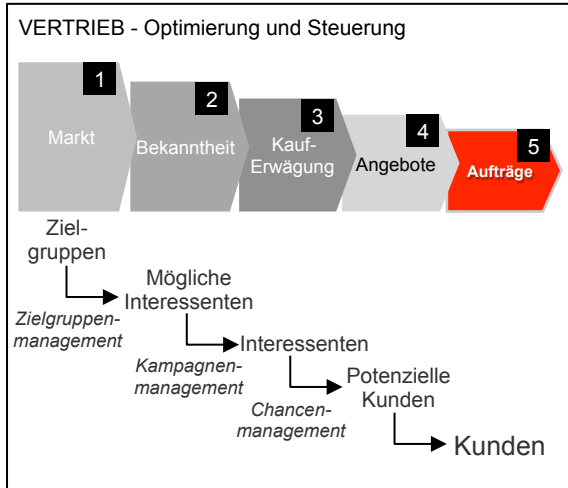
Die Entscheidungen zu bestimmten Leistungsfeldern und Produkten können jedoch nur seriös getroffen werden, wenn die Kosten und Erträge entsprechend zugeordnet werden. Auf dieser Basis können dann die Verbesserungsmöglichkeiten quantifiziert und Entscheidungen getroffen werden.



Mit standardisierten Dienstleistungskomponenten können kundenindividuelle Spezialaufträge abgebildet werden.

Verkauften sich Dienstleistungen in der Vergangenheit meist über Empfehlungen oder Ausschreibungen, ist heute - vor allem in stagnierenden Märkten – systematische Marktbearbeitung, Marketing (Internetangebot) und Vertrieb notwendig.

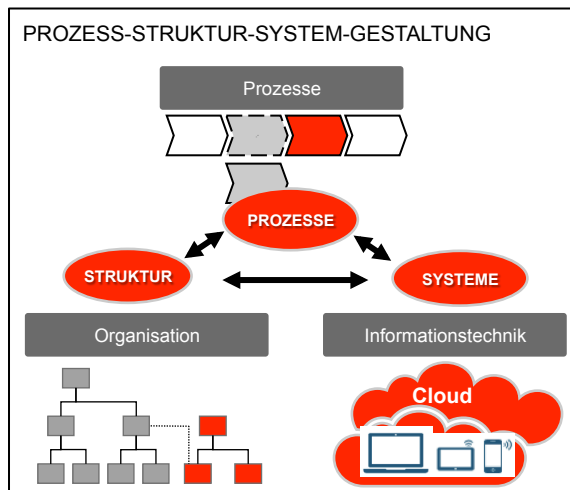
Viele Prozesse werden durch das Internet verändert. Wer sein Geschäft im Internet aufgebaut hat, hat völlig andere Prozesse als diejenigen, die ihr Geschäft erst in die Internetwelt transformieren müssen.



Potenziale können nur realisiert werden, wenn Geschäftsprozesse, Strukturen und Systeme optimal aufeinander abgestimmt werden

Prozesse, Systeme und Strukturen sind als Handlungsebenen im Zusammenhang nach Zeit-, Häufigkeits-, Kostengesichtspunkten zu betrachten. Oftmals ändert man entweder Strukturen oder Prozesse oder führt eine neue Software ein. Später wird dann

der Prozess angepasst oder geändert. Umbau im Unternehmen ist aber wie Autobahnbau, der Verkehr muss trotz Umbau weiter laufen. Saubere Umbau- und Realisierungspläne – speziell auch außerhalb bzw. neben der EDV – sind überlebenswichtig.



Nicht warten - handeln

„In einer auf Zuwachs programmierten Welt fällt zurück, wer stehen bleibt. - Es ist so, als ob man eine Rolltreppe, die nach unten geht, hinaufläuft. Wer dort bleiben will, wo er ist, muss mindestens so schnell sein wie die Rolltreppe. Wer vorankommen will, muss schneller sein.“ (Manfred Rommel)

Ob Ihr Unternehmen bereits auf die Herausforderungen von Service 4.0 vorbereitet ist, können Sie gemeinsam mit uns herausfinden.

Wir stehen Ihnen gerne für ein erstes Experten-Gespräch zur Verfügung.



hspartner.com