

Roadmap zum Vertrieb von Smart Services

Erfolgreich als Teil des Konsortiums führender Industrieunternehmen

Aachen, 29. November 2017. Dank digitaler Technologien wissen Industrieunternehmen heute, wie ihre Produkte eingesetzt werden. Um dieses Wissen zu nutzen und zusätzliche Umsätze zu generieren, werden digitale Dienstleistungen, sogenannte „Smart Services“, immer wichtiger für Unternehmen. Insbesondere Hersteller von klassischen Investitionsgütern, wie z. B. Werkzeugmaschinen, können durch Smart Services nicht nur Kosten senken, sondern zusätzliche Umsätze im After-Sales erzielen und sich somit erfolgreich von ihren Wettbewerbern in eng umkämpften Märkten abheben. Jedoch stellt insbesondere der erfolgreiche Vertrieb der Smart Services eine Kernherausforderung für viele Industrieunternehmen dar. Laut Untersuchungen des FIR an der RWTH Aachen scheitern über 50 Prozent aller Smart Services bereits binnen des ersten Jahres nach der Markteinführung. Unsicherheitsfaktoren sind u. a. die Datensicherheit, die Visualisierung des Mehrwerts für den Kunden sowie geeignete Tools und Instrumente für die Vertriebsorganisation. Ebenfalls stellen die Gestaltung der Vertriebs- und Organisationsstrategie sowie der Aufbau geeigneter Vertriebskompetenzen für digitale Produkte und Dienstleistungen eine große Herausforderung für die Unternehmen dar.

Dennoch zeigt sich, dass einige wenige Unternehmen ihre Smart Services bereits erfolgreich vermarkten, z. B. Heidelberger Druckmaschinen, Kärcher Fleet Management, Siemens Mindsphere oder die Axoom-Plattform von Trumpf. Durch die Anpassung ihrer Vertriebsstrategie und der Vertriebsinstrumente gelingt es ihnen, ein hohes Umsatzwachstum durch schnell skalierbare Smart Services zu erzielen. Neue Ansätze, wie z. B. das „Data-Story-Telling“, setzen sich im Vertrieb von datenbasierten Dienstleistungen zunehmend durch und versprechen hohe Erfolgsquoten beim Vertragsabschluss in Kundengesprächen zu erzielen. Der Ansatz des Data-Story-Tellings ermöglicht es, dem Kunden im Verkaufsgespräch seine eigenen Kennzahlen näherzubringen und so eigene Effizienzpotenziale und Hebel speziell für die Produkte des Kunden zu erkennen, weiterzuentwickeln und noch proaktiver vorgehen zu können.

Das Center Smart Services am RWTH Aachen Campus entwickelt ab Anfang 2018 gemeinsam mit führenden Industrieunternehmen eine Roadmap zum erfolgreichen Vertrieb von Smart Services. Das Konsortium aus Forschung und Praxis möchte nicht nur die Erfolgsfaktoren beim Vertrieb von Smart Services identifizieren, sondern konkrete Handlungsempfehlungen in Form einer Roadmap geben. Durch die Roadmap zum Vertrieb von Smart Services erhalten die Konsortialpartner wertvolle Gestaltungsempfehlungen und können so die Quote der erfolgreich verkauften Smart Services steigern.

Weitere Informationen: center-smart-services.rwth-campus.com/vertrieb-von-smart-services

[2881 Zeichen inkl. Leerzeichen, 29. November 2017]

Über das Center Smart Services auf dem RWTH Aachen Campus

Das Center Smart Services wurde 2015 im Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus gegründet. Gemeinsam mit seinen Mitgliedern und Kunden entwickelt das Center Smart Services datenbasierte Dienstleistungen und erschließt so neue Geschäftsfelder im Zeitalter der digitalen Vernetzung.

Das Angebot des Aachener Unternehmens richtet sich in erster Linie an Unternehmen, die mit modernen Verfahren der Datenanalyse (z.B. Machine Learning) ihre Daten nutzenstiftend einsetzen wollen. Diese Ziele verfolgt das Center Smart Services in Kooperation mit namhaften internationalen Partnern. Gemeinsam prüft man, wie datenbasierte Dienstleistungen im Rahmen verschiedener Geschäftsumfelder aussehen und in kurzer Zeit zur Marktreife geführt werden können. Ergänzend bietet das Center Smart Services in Kooperation mit der RWTH Aachen Weiterbildungsangebote an, die auch kleine und mittelständige Unternehmen, ebenso wie Startups oder Führungskräfte in Großunternehmen, dazu befähigen sollen, reale Smart Service-Anwendungsfälle kennen zu lernen, die dahinterliegenden Strategien der Anbieter zu verstehen und aus den eigenen Daten Leistungsangebote zu formen.

Pressekontakt:

Birgit Merx, M.A.
FIR e. V. an der RWTH Aachen
Cluster Smart Logistik
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
+49 241 47705-150
presse@fir.rwth-aachen.de

Center Smart Services:

Dr.-Ing. Gerhard Gudergan
Centerleiter Center Smart Services

Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
+49 241 47705-435
Gerhard.Gudergan@fir.rwth-aachen.de