



Themen

- Vor welchen Herausforderungen stehen Maschinen- und Anlagenbauer im Ersatzteil-Pricing?
- Wie kann eine marktgerechte Preisgestaltung aufgebaut und systematisiert werden?
- Wie steht es um die Akzeptanz von Preisen im Ersatzteilgeschäft?
- Wie kann ein neues Preiskonzept international erfolgreich eingeführt werden?
- Welche Ansätze zur Erfolgskontrolle und Steuerung haben sich in der Praxis bewährt?

Preisstrategien für Ersatzteile

Steigerung der Umsätze und Kundenbindung
durch marktgerechte Preise

Termine

- 14.03.2018 in Frankfurt am Main, 9 – 17 Uhr
- 14.06.2018 in Düsseldorf, 9 – 17 Uhr
- 14.11.2018 in Gerlingen, 9 – 17 Uhr

Preisstrategien für Ersatzteile

Das Ersatzteil-Geschäft ist mit einem Umsatzanteil von rund 50-60% und mit Ergebnismargen von durchschnittlich 25% das Rückgrat des Servicegeschäfts im Maschinen- und Anlagenbau. Doch zahlreiche Trends im Marktumfeld bedrohen das attraktive und profitable Geschäftsfeld zunehmend. Ersatzteilpiraten (Nachbauer) und Direktanbieter, die im Vergleich zu den Original-Herstellern ihre Produkte 30-50% günstiger anbieten, erschweren die Wettbewerbsfähigkeit der Hersteller im globalen Umfeld.

Durch den zunehmenden Einsatz des Internets zur Preisermittlung wächst zusätzlich weltweit die Vergleichbarkeit der Ersatzteilpreise für die Maschinenanwender. Für viele Unternehmen gilt es daher, ihre Preisstrategien für Ersatzteile auf den Prüfstand zu stellen.

Inhalte

- Situationsanalyse: Chancen und Herausforderungen im internationalen Ersatzteil-Pricing für Unternehmen im Maschinen- und Anlagenbau
- Aufbau einer marktorientierten Ersatzteil-Preisgestaltung
- Bildung von marktorientierten Ersatzteilklassen zur differenzierten Preiskalkulation
- Festlegung von wettbewerbs- und wertorientierten Zuschlagsfaktoren
- Einführung von leistungsorientierten Rabatten für Vertriebsgesellschaften und Händler
- Erfolgreiche Implementierung und Vermarktung der neuen Ersatzteil-Preisstrategie
- Ersatzteilumsätze und -erträge durch die neuen Preise um über 10% steigern
- 10 Schritte zur Optimierung und erfolgreichen Einführung einer exzellenten Ersatzteil-Preisstrategie

Methoden

Experteninput, Vorstellung bewährter Vorgehensweisen, Methoden und Tools, Durchsprache konkreter Beispiele von Best Practice-Unternehmen sowie Erfahrungsaustausch

Wie profitieren Sie von diesem Seminar?

Im Seminar erfahren Sie, wie Sie eine exzellente Preisstrategie für Ersatzteile aufbauen und bei der Optimierung Ihrer Preise vorgehen.

Sie lernen, wie Sie durch den Einsatz einer differenzierten Preiskalkulation Ihre Umsätze ausbauen und selbst bei wettbewerbsintensiven Artikeln Erträge steigern.

Zielgruppe

Service- bzw. Kundendienstleitung, Geschäftsleitung Service, Leiter Ersatzteilgeschäft sowie Mitarbeiter im Ersatzteilgeschäft

Ihre Seminarleitung



Martin Auer

ist Partner bei der IMPULS Management Consulting GmbH mit weitreichender Erfahrung in der Beratung von Investitionsgüterherstellern. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in der Entwicklung und Umsetzung von Ersatzteil-Preisstrategien sowie Servicestrategien im Maschinen- und Anlagenbau.

Anmeldung

www.maschinenbau-institut.de/VA3318

Preisstrategien für Ersatzteile

- 14.03.2018 in Frankfurt Main
VDMA-Haus
- 14.06.2018 in Düsseldorf
Novotel Düsseldorf City West
- 14.11.2018 in Gerlingen
Mercure Hotel Stuttgart Gerlingen

Name, Vorname, Titel

Abteilung

Funktion (wird für die Teilnehmerliste benötigt)

Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail der teilnehmenden Person

E-Mail der anmeldenden Person (falls abweichend)

Ist Ihr Unternehmen VDMA-Mitglied? Ja Nein
Mitglieder profitieren von einer **Ermäßigung** in Höhe von **130 Euro**.

Mit der Anmeldung erkennen Sie die allgemeinen Teilnahmebedingungen der Maschinenbau-Institut GmbH an (www.maschinenbau-institut.de). Ihre Daten werden zum Zwecke der Veranstaltungsdurchführung sowie zur Information per Post oder E-Mail über aktuelle Angebote der VDMA-Gruppe verarbeitet. Eine Ansprache zum Zwecke der Information kann auch direkt durch die VDMA-Gruppe erfolgen. Der Verarbeitung und Nutzung Ihrer personenbezogenen Daten zum Zweck der Information über aktuelle Angebote der VDMA-Gruppe können Sie jederzeit widersprechen. Der Widerspruch ist zu richten an: mbi@vdma.org.

Datum

Unterschrift

Weiterbildung für den Maschinenbau

Ihr Kontakt zu uns

Maschinenbau-Institut GmbH
Lyoner Straße 18
60528 Frankfurt am Main
Telefon +49 69 6603-1334
E-Mail mbi@vdma.org
Internet www.maschinenbau-institut.de

Teilnahmegebühr

VDMA-Mitglieder € 470,- zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder € 600,- zzgl. MwSt.

In der Gebühr enthalten ist die Teilnahme an der Veranstaltung sowie Unterlagen, Mittagessen, Tisch- und Pausengetränke.

Stornierung

Bitte sichern Sie zeitig Ihre Teilnahme. Falls Sie stornieren müssen, können Sie dies unkompliziert und bis 15 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei vornehmen. Eine Stornierung bedarf der Schriftform. Bei Stornierungen, die innerhalb von 14 Tagen vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir eine Gebühr für entstandene Aufwände in Höhe von 35 % der regulären Teilnahmegebühr. Bei Absagen am Tag des Veranstaltungsbeginns oder bei Nicht-Teilnahme und ohne vorherige Stornierung stellen wir Ihnen die gesamte Veranstaltungsgebühr in Rechnung. Ein Ersatzteilnehmer aus dem gleichen Unternehmen kann kostenfrei benannt werden. Dem Vertragspartner bleibt es vorbehalten, einen geringeren Schaden des Veranstalters nachzuweisen.

Allgemeine Teilnahmebedingungen

Unsere allgemeinen Teilnahmebedingungen sowie weitere Seminare/Lehrgänge/Tagungen finden Sie im Web:
www.maschinenbau-institut.de