



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

18.02.2020 in Oberursel (Taunus), 9 – 17 Uhr
17.11.2020 in Böblingen, 9 – 17 Uhr

Preisstrategien für Ersatzteile

Das Ersatzteilgeschäft ist mit einem Umsatzanteil von rund 50 bis 60 Prozent und Ergebnismargen von durchschnittlich 25 Prozent das Rückgrat des Servicegeschäfts im Maschinen- und Anlagenbau. Doch zahlreiche Trends im Marktumfeld bedrohen zunehmend dieses attraktive und profitable Geschäftsfeld. Ersatzteilpiraten (Nachbauer) und Direktanbieter, die ihre Produkte im Vergleich zum Original 30 bis 50 Prozent günstiger anbieten, erschweren die globale Wettbewerbsfähigkeit der Hersteller.

Durch den zunehmenden Einsatz des Internets 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

- Chancen und Herausforderungen im Ersatzteil-Pricing
- Aufbau einer marktorientierten Preisgestaltung
- Bildung von marktorientierten Ersatzteilklassen zur differenzierten Preiskalkulation
- Wettbewerbs- und wertorientierte Zuschlagsfaktoren
- Leistungsbezogene Rabatte für Vertriebspartner und Händler
- Implementierung und Vermarktung der neuen Preisstrategie
- Ersatzteilm Umsätze und -erträge durch neue Preise steigern
- 10 Schritte zur Optimierung einer Ersatzteil-Preisstrategie

Methoden

Experteninput, Vorstellung bewährter Vorgehensweisen, Methoden und Tools, Besprechung 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- und Kundendienstleiter, Geschäftsleiter Service, Leiter und Mitarbeiter im Ersatzteilgeschäft

Ihre Seminarleitung



Martin Auer

Partner bei der IMPULS Management Consulting GmbH mit weitreichender Erfahrung in der Beratung von Investitionsgüterherstellern. Seine Arbeitsschwerpunkte sind: Entwicklung und Umsetzung von Preisstrategien für Ersatzteile sowie der Aufbau eines globalen Bestandsmanagements im Maschinenbau.

Anmeldung

www.maschinenbau-institut.de/3318

Preisstrategien für Ersatzteile

- 18.02.2020 in Oberursel (Taunus)
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel
- 17.11.2020 in Böblingen
Mercure Hotel Stuttgart Böblingen

Name, Vorname, Titel

Abteilung

Funktion (wird für die Teilnehmerliste benötigt)

Firma

Straße, Postfach

PLZ, Ort

Telefon (wird für die Teilnehmerliste benötigt)

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 **140 Euro**.

Mit der Anmeldung erkennen Sie die allgemeinen Teilnahmebedingungen der Maschinenbau-Institut GmbH an. Diese finden Sie in der aktuellen Version im Internet unter www.maschinenbau-institut.de/teilnahmebedingungen. 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. Weiterführende Informationen zur Verarbeitung personenbezogener Daten und zu Ihren Betroffenenrechten finden Sie unter www.vdma.org/datenschutz.

Datum

Unterschrift

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 € 490,- zzgl. MwSt.
Nichtmitglieder € 630,- zzgl. MwSt.

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

Stornierung

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.

Unser kostenloser Info-Service

Bleiben Sie auf dem Laufenden zu Ihren gewünschten Themen. Jetzt anmelden unter www.maschinenbau-institut.de/info-service