

# Preisstrategien für ein profitables Ersatzteilgeschäft



**Wie Sie durch eine markt-orientierte Preisstrategie für Ersatzteile Ihre Umsätze und die Kundenbindung steigern.**

**Die neue *IMPULS*-Studie gibt Antwort auf folgende Fragen:**

- Was sind die Top Pricing-Methoden für eine marktgerechte ET-Kalkulation?
- Wie geht man bei der Optimierung der internationalen Ersatzteil-Preise vor?
- Wie lassen sich durch differenzierte Ersatzteil-Preise die Umsätze steigern?
- Wie kann ein neues Preiskonzept weltweit erfolgreich eingeführt werden?

**Bestellung über [www.impuls-consulting.de](http://www.impuls-consulting.de) • Fax +49 (0)89 38 88 99-31 •**

**Telefon +49 (0)89 38 88 99-30 oder im Buchhandel (ISBN 978-3-981-1616-8-7)**

Ja, wir möchten hiermit ..... Exemplar(e) der Studie „Global Pricing Excellence“ zum Preis von 230,00 € inkl. Mwst. + Versand bestellen.\*

_____	_____
Firma	Abteilung
_____	_____
Name, Vorname	Position
_____	_____
Telefon	E-Mail Adresse
_____	_____
Straße, Hausnr.	PLZ, Ort
_____	_____
Datum, Unterschrift	

**Widerrufsrecht:** Sie haben das Recht, diesen Auftrag binnen 14 Tagen schriftlich bei *IMPULS* Management Consulting GmbH, Kirchplatz 5a, 82049 Pullach zu widerrufen. Es genügt eine fristgerechte Absendung des Widerrufs. Die Frist beginnt am Tag Ihrer Bestellung.

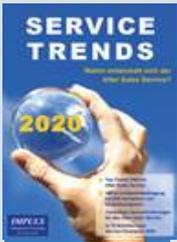


**Neuaufgabe der IMPULS-Studie: Global Spare Parts Management**

In der globalen Ersatzteillistik kommt es zukünftig mehr denn je auf die Geschwindigkeit der Versorgung entlang der gesamten Service-Prozesskette an. Die Kunden in Europa, Asien und Amerika erwarten höchste Ersatzteilverfügbarkeiten, kürzeste Reaktions- und Lieferzeiten sowie eine maximale Qualität der Ersatzteile. Demgegenüber stehen die Zunahme von Nachbauteilen und international operierende Ersatzteil-Piraten. Es wird also immer schwieriger, die richtigen Ersatzteile zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und zu minimalen Kosten bereitzustellen. Die Neuaufgabe der Logistik-Studie veranschaulicht die Chancen und Herausforderungen einer internationalen Ersatzteillistik. Sie macht globale Trends und Handlungsbedarfe deutlich, beschreibt in zwölf Schritten den Weg zum Ersatzteillistik-Champion und gibt Einblicke in die Service-Prozesse und Strukturen von fünf Best-Practice-Unternehmen.

Vertrieb: **IMPULS** Consulting, 215 Seiten, 230,- € inkl. MwSt. + Versand  
Direktbestellung über [www.impuls-consulting.de](http://www.impuls-consulting.de) oder über den Buchhandel

ISBN 978-3-9811616-7-0



**IMPULS-Studie: Service Trends 2020**

Wie sieht die Zukunft im After Sales Service aus? Exzellenter After Sales Service ist bereits heute ein zentraler Erfolgsfaktor in der Investitionsgüterindustrie. Durch die wachsende Wettbewerbsintensität und die ständig steigenden Anforderungen wird der After Sales Service in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen. Um weltweit einen exzellenten Service zu gewährleisten ist es entscheidend seine Position im Service bestimmen zu können und die Trends und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen, um das Service-Geschäft optimal darauf auszurichten. Die **IMPULS** Trend-Studie zeigt auf, welche Rolle der After Sales Service zukünftig in der Investitionsgüterindustrie spielen wird und wie Sie durch exzellente Servicekompetenz Ihre Kundenbindung verbessern können. Die Studie informiert über die neuesten Trends und Entwicklungen im Service der Investitionsgüterindustrie und gibt Handlungsempfehlungen, wie Hersteller von Investitionsgütern mit Hilfe eines optimierten Service ihren Umsatz und Ertrag steigern und dadurch ihre Marktposition verbessern können.

Vertrieb: **IMPULS** Consulting, 150 Seiten, 230,- € inkl. MwSt. + Versand  
Direktbestellung über [www.impuls-consulting.de](http://www.impuls-consulting.de) oder über den Buchhandel

ISBN 978-3-981-1616-6-3



**Den Serviceerfolg planen, steuern und messen**

Der Stellenwert des After Sales Service in der Investitionsgüterindustrie wächst in den letzten Jahren kontinuierlich. Dies spiegelt sich u.a. am steigenden Serviceumsatzanteil am Gesamtumsatz wider. Dieser beträgt in der Investitionsgüterindustrie bereits heute durchschnittlich 27%. Des Weiteren stellt der After Sales Service, mit einer EBIT Marge von bis zu 30%, die Ertragsperle der Investitionsgüterindustrie dar. Daher sollten die Hersteller jetzt die Chance ergreifen und ihr Servicegeschäft gezielt ausbauen. Die **IMPULS**-Studie bietet einen substantiellen Beitrag zum systematischen Ausbau Ihres Servicegeschäftes. Im Mittelpunkt der Studie steht dabei der Einsatz eines Performance Measurement Systems für den After Sales Service. Die Service-Studie basiert auf den Erfahrungen von **IMPULS** als Pionier und Marktführer in der Serviceberatung, sowie dem Know-how von über 50 führenden Investitionsgüterherstellern, die an der Studie teilgenommen haben.

Vertrieb: **IMPULS** Consulting, 170 Seiten, 190,- € inkl. MwSt. + Versand  
Direktbestellung über [www.impuls-consulting.de](http://www.impuls-consulting.de) oder über den Buchhandel

ISBN 978-3-981-1616-5-6



**Service Exzellenz 2015 – Wie Automobilhersteller und Autohäuser durch exzellenten Service die Zukunft sichern**

Die hohe Bedeutung eines exzellenten After Sales Service ist in den letzten Jahren endgültig im Top-Management der Automobilhersteller und Autohausgruppen angekommen. Als wichtige Ertragsssäule trägt das After Sales Geschäft wesentlich zum finanziellen Erfolg von Unternehmen der Automobilindustrie und des Kraftfahrzeuggewerbes bei. Mit positiven Wirkungen auf die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung sichert exzellenter After Sales Service den nachhaltigen Erfolg. Zudem stellt „Exzellenz im Service“ eine Chance zur erfolgreichen Wettbewerbsdifferenzierung dar. Demgegenüber stehen ungenutzte Potentiale, ausbaufähige Serviceperformance der Automobilhersteller und Vertragshändler sowie Kundenabwanderung zu freien Wettbewerbern. Im Rahmen der Studie „Service Exzellenz 2015“ untersuchte **IMPULS** den After Sales Service im Automobilgeschäft und führte Expertenbefragungen durch. Darauf aufbauend konnten Stellhebel für Automobilhersteller sowie Autohäuser identifiziert werden, um das wichtige After Sales Geschäft auszubauen.

Vertrieb: **IMPULS** Consulting, 150 Seiten, 230,- € inkl. MwSt. + Versand  
Direktbestellung über [www.impuls-consulting.de](http://www.impuls-consulting.de) oder über den Buchhandel

ISBN 978-3-9811616-4-9



**Fit for best Service. Stellhebel für den Service von morgen – lernen von den Servicechampions**

Service ist für die Unternehmen der Investitionsgüterindustrie der Erfolgsträger der Zukunft. Die aktuelle Marktbefragung von **IMPULS**, dem Pionier und Marktführer in der strategischen Serviceberatung, belegt, dass der heutige Umsatzanteil des After Sales Geschäftes von derzeit durchschnittlich 27% in den nächsten Jahren auf über 35% wachsen wird. Mit einer Nettotrendite (EBIT) von über 20% ist der After Sales Service bereits heute die Ertragsperle der Hersteller.

Vertrieb: **IMPULS** Consulting, 153 Seiten, 190,- € inkl. MwSt. + Versand  
Direktbestellung über [www.impuls-consulting.de](http://www.impuls-consulting.de) oder über den Buchhandel

ISBN 978-3-9811616-0-1



**Wachstumsmotor Service – Wie Sie Ihren Gewinn durch exzellenten Service steigern**

Lesen Sie über Chancen und Vorteile der Kundenbindung im Service. Mit welchen Instrumenten binden wir unsere Kunden? Wie arbeiten die Service-Champions? Wo liegen die Wachstumspotenziale im Service? Ein ausführlicher, pragmatischer Leitfaden zeigt, wie Sie Ihren Service zum Wachstumsmotor ausbauen. Finden Sie unter den beschriebenen acht Strategien zur Umsatzsteigerung, den zwei Ansatzpunkten zur Steigerung der Serviceerträge und den Instrumenten und Methoden zur Kundenbindung die richtige Strategie, um für Ihr Unternehmen Erfolg zu generieren.

Vertrieb: „absatzwirtschaft“, 139 Seiten, 179,- € inkl. MwSt. + Versand.  
Direktbezug über [www.impuls-consulting.de](http://www.impuls-consulting.de) oder [www.absatzwirtschaft.de](http://www.absatzwirtschaft.de)

ISBN 3-7754-0197-0