

Geschäftsmodell Retrofit & Co. – mehr als „second life“

05.07.2022

Referent: Prof. Dr.-Ing. Nils Albrecht, SRH Hochschule Heidelberg

Retrofits, Upgrades oder komplette Umrüstungen/Modernisierungen für mehr Leistung und Produktivität sind Teil des Service-Portfolios und bergen attraktive Margen. Hinzu kommt die Digitalisierung von Bestandsanlagen. Besonders interessant wird das Geschäft aber erst dann, wenn die Einzellösung standardisiert und aktiv vermarktet werden kann. Zudem behält der Service die Hoheit über die installierte Basis und generiert so Potenzial für Ersatzteile und weitere Services.

Für den Kunden kann eine solche Lösung deutlich attraktiver sein als die Anschaffung einer neuen Maschine: Bestehende Prozesse und die dazugehörige Peripherie werden beibehalten, der Preis liegt deutlich unter dem Niveau der Neuanschaffung und reduziert das Obsoleszenz-Risiko.

Für die professionelle Entwicklung von Überholungs- und Modernisierungsprodukten müssen jedoch eine Vielzahl von Fragen beantwortet werden: Handelt es sich um den Austausch von Steuerungen, Antriebs-elementen oder anderen Komponenten? Oder die Komplettüberholung eines Anlagenteils oder gar der ganzen Anlage? Werden neue (digitale) Technologien eingesetzt? Wie soll das Pricing aussehen? Und last but not least: Wie läuft die Zusammenarbeit mit dem Neuanlagenvertrieb?

In jedem Fall müssen Retrofit-Produkte entwickelt, kalkuliert, gebaut, zugekauft, intern kommuniziert und extern vermarktet werden. Investieren Sie diesen Tag, um sich mit dem Geschäftsmodell intensiv auseinander zu setzen – sei es, dieses zu implementieren, es weiter auszubauen oder auf den Prüfstand zu stellen.

Grundlagen und Inhalte:

- Präzise Leistungsbeschreibung der „Retrofit“-Produkte, einheitliches Verständnis und Aufbau: von der Überholung bis zur Optimierung über den ursprünglichen Neuzustand hinaus
- Strategische Grundsatzentscheidungen, Abgrenzung zum Vertrieb von Neumaschinen/-Equipment und Gebrauchtmachines, grundsätzliche Lösung des Zielkonfliktes
- Retrofit-Entwicklungsprojekt: Lasten- und Pflichtenheft
- Kalkulation und Preisentscheidungen: Ab wann lohnt sich ein Retrofit-Projekt?
- Rechtliche Aspekte, Maschinenrichtlinie & Co. im Überblick, Risiko Fremdmaschinen
- Marketing für Überholungs- und Modernisierungsprodukte
- Retrofit-Vertrieb: Nutzendarstellung und Verkaufsargumente
- Weitere Schritte: Internationalisierung, Review & Controlling, Vernetzung mit dem Neumaschinen-Produktmanagement

Ihr Referent steht Ihnen mit einer 20-jährigen Praxiserfahrung zur Verfügung. Nils Roman Albrecht begann seine Laufbahn als servicebegeisterter Ingenieur, leitete den Bereich Parts & Repair von Terex-Cranes, war später Director Service und Geschäftsführer der Automationssparte der SCHMID Group und Mitglied der Geschäftsleitung der teamtechnik Maschinen und Anlagen GmbH.

Teilnehmer – Seminar für Führungskräfte aus dem After Sales Service:

Serviceleiter, Führungskräfte aus dem Service, Mitarbeiter aus dem Bereich Produktentwicklung

Veranstaltungsort, Zeit und Teilnahmegebühr:
Parkhotel Pforzheim von 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

510 EUR
zuzügl. ges. MWSt.