

Sales Play – Servicedienstleister (Service Business 4.0)



DATA UNIT Kontakte

- Roger Wipfli, Beratung & Verkauf
Roger.Wipfli@dataunit.ch
- Daniel Walker, Leiter Projekte & Services
Daniel.Walker@dataunit.ch

SAP Contacts

- Vassiliki Mavraki
vassiliki.mavraki@sap.com
- Michael Gassmann
m.gassmann@sap.com
- Steffen Kuhnle
steffen.kuhnle@sap.com

Kundenerfolge

- Brandschutz Ettiswil AG
- Reiden Technik AG
- Mechtop AG

Weitere Informationen

www.dataunit.ch

Industrie Perspektiven und Herausforderungen

In den meisten Industriezweigen kommt es an vielen Fronten zu Störungen, die sich zu einem Grossteil auf lang etablierte Geschäftsmodelle auswirken. Insbesondere Unternehmen, meistens Handelsfirmen, die mit einem technischen Aussendienst Serviceleistungen erbringen, um Geräte oder Anlage zu warten, werden in einer Reihe von Bereichen herausgefordert. Zum Beispiel erleben sie hohen administrativen Aufwand im Vertragsmanagement und in der Fakturierung der Servicedienstleistungen, welcher die Profitabilität (Profits) beeinträchtigt. Darüber hinaus verursacht eine unvollständige Serviceplanung längere Reaktions- und Durchlaufzeiten (Process & Regulation). Dies übt nur noch mehr Druck auf diese Firmen, etwas zu unternehmen. Sie müssen auch mit ungenügender Transparenz über den gesamten Serviceprozess rechnen, welche noch mehr Druck auf die Kundenzufriedenheit (People) ausübt.

Partner Angebot / Elevator Pitch

Unsere Lösung bietet moderne, integrierte End2End Prozesse auf einer soliden Business Plattform (SaaS) mit einer transparenten und planbaren Kostenstruktur. Die Lösung erreicht einen hohen Automatisierungsgrad sowie die Umsetzung neuer Geschäftsmodelle wie Service Verträge / Managed Services und auch neue Service Modelle (Digitalisierung der Endgeräte). Das verbessert die Kundenbindung, sichert die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum unserer Kunden.

Nutzenversprechen - Geschäftsführer

Unser SAP Service Lösung stärkt den Geschäftsführer bei der Führung und Kommunikation, indem sie das zeitintensive Recherchieren von Kennzahlen dank durchgängigen Geschäftsprozessen reduziert und fundierte Entscheidungen mithilfe von relevanten KPI's in Echtzeit ermöglicht.

Nutzenversprechen - Service-Leiter

Die Servicelösung SAP ByD & FSM in einer Cloud vereint, helfen dem Serviceleiter bei der Einteilung der Servicetechniker- und der Aufträge, die zeitaufwendige Tätigkeit ist durch intelligente Einsatzplanung automatisiert und steigert on top die Service Effizienz und die Kundenzufriedenheit.

Nutzenversprechen - Finanzleiter

Das SAP Service Einsteigerpaket unterstützt den Finanzchef beim Einhalten rechtsgültigen und aktuellen Rechnungslegungsgrundsätze (Compliance). Schwerfällige länderübergreifende Regulierungen werden durch standardisierten Regelwerken und automatischen Buchungen vereinfacht. Alle wesentlichen Informationen über die Unternehmung in Echtzeit zur Verfügung stellt.

Nutzenversprechen - Logistiker

Unser SAP Faststarter Paket hilft dem Logistiker den Aufwand für die Bereitstellung von Material zu reduzieren. Durch eine Materialbedarfsplanung in einem vollintegriertem System werden wichtige Entscheidungen und Ressourcenbeschaffung auf Knopfdruck ermöglicht.

Personenbezogene Qualifizierungsfragen Geschäftsführer

- Wie können Sie heute fundierte Entscheidungen treffen aufgrund von verlässlichen Kennzahlen?
- Wie sieht Ihre Strategie für die nächsten 3 Jahren aus, um auf dem technischen Wandel im Servicebereich zu reagieren?

Service-Leiter

- Welche Herausforderungen haben Sie heute, um Eskalationen zu vermeiden und Kundenzufriedenheit zu erhöhen?
- Wie stellen Sie heute die optimale Auslastung ihrer Service-Techniker sicher?

Finanzleiter

- Wie lange dauert es heute bis Sie verlässliche und aussagekräftige Reports für ihre Geschäftsleitung für die Entscheidungsfindung erhalten?
- Wie gehen Sie mit der Digitalisierung und Automatisierung im Finanzbereich um?

Logistiker

- Wie stellen Sie heute sicher, dass genug Ersatzteile zum richtigen Zeitpunkt an Lager vorhanden sind?
- Wie stellen Sie heute die optimale Versorgung der Service-Mitarbeiter sicher?

Markt Opportunität

Business Potenzial

- Durchschnittliche Deal-Grösse: 40k ACV
- # der Deals für 2021: 5 Deals / 200k ACV
- Zielwert der Pipeline-Erstellung: 400 - 600k ACV
- 3-5 Leads / Opportunität & 2-3 Opportunitäten / Deal
- # Leads für 5 Deals in 2021: 50 - 75
- # der erforderlichen Opportunitäten: 10-15
- # der Leads pro Kampagne: 8 - 13
- # der Kampagnen, um das Ziel zu erreichen: 6

Industrie

- Servicedienstleister
- Unternehmen, die mit einem technischen Aussendienst Serviceleistungen erbringen, um Geräte oder Anlage von Fremdherstellern zu warten. Dies kann auch gut Handel Unternehmen beinhalten, die als Vertriebspartner Produkte von einem Hersteller verkaufen und warten.

Kundenprofil

- GB Umsatz Bereich: < 200 Mio.
- Eingesetzte Software: Bestehendes ERP oder kein ERP
- Mitarbeiteranzahl: 20 – 150 Mitarbeiter
- Service-Techniker: 20 – 40 Mitarbeiter
- Region: Schweiz, Niederlassungen Schweiz
- Zielkunden in der Region: Hutter Baumaschinen AG, SOLTOP Schuppisser AG, ANTRIMON Group AG

Ziel-Personas

Geschäftsführer, Service-Leiter, Finanzleiter, Service-Techniker, Ressourcenplaner, Logistiker

Lösung (Bill of Materials)

- **SAP:** SAP Business ByDesign, SAP FSM, Integration
- **DATA UNIT:**
 - Starter Einführungspaket für Servicedienstleister (SAP ByD, SAP FSM & Integration)
 - Kostenloser IoT Starter Workshop und Einführung (Nutzen Sie intelligente Geräte)
 - Training, Support und Business Integration