



**CENTER
SMART SERVICES**



Konsortialprojekt

Mehrstufiger Vertrieb

**Erfolgreicher Vertrieb digitaler Produkte und
vernetzter Maschinen über Händler**

Erfolgreicher Vertrieb digitaler Produkte und vernetzter Maschinen

Viele produzierende Unternehmen greifen für den Vertrieb ihrer Produkte auf ein flächendeckendes Partnernetzwerk zurück. Physische Produkte (Maschinen, Komponenten etc.) werden bereits heute durch eine Vielzahl an Dienstleistungen und digitalen Produkten ergänzt. Der erfolgreiche Vertrieb digitaler Produkte stellt dabei die Zusammenarbeit von Hersteller und Vertriebspartner vor neue Herausforderungen und Fragen:

- Wie können bestehende Strukturen und Partner für den Vertrieb digitaler Produkte genutzt werden?
- Wie muss der Vertrieb zukünftig für digitale Produkte ausgestaltet werden?
- Wie muss die Transformation und Entwicklung bestehender Partner gestaltet werden?

Gemeinsam mit Ihnen erzielen wir messbare Erfolge für den Vertrieb Ihrer digitalen Produkte und vernetzten Maschinen über Ihr Händlernetzwerk. Wussten Sie schon, dass...

- durchschnittlich 6,8 Personen am Einkaufsprozess digitaler Produkte beteiligt sind?¹
- 72 % aller neu eingeführten digitalen Produkte nicht die geplanten Gewinne erreichen und über 50 % im ersten Jahr nach Markteinführung scheitern?²
- 77 % der Branchenführer den Verkauf digitaler Produkte als größte Herausforderung identifizieren?³
- nur 24 % der Maschinen im Feld vernetzt sind?⁴
- gerade einmal 15 % der Unternehmen mehr als 5 % ihres Umsatzes mit digitalen Produkten generieren?⁵

Ihr Aufwand

Als Konsortialpartner bringen Sie sich durch die Teilnahme an den Meetings und Individualworkshops sowie der Abschlusskonferenz aktiv ein. Der finanzielle Beitrag pro Unternehmen beträgt 30.000 €. Die Gebühr enthält die Teilnahme an allen Treffen (exkl. Reiseaufwände) für jeweils zwei Personen.

Konditionen

Start: Oktober 2021
Ende: Oktober 2022

Anzahl der Teilnehmer: ca. 15

Teilnahmegebühr: 30.000,- €*

*Immatrikulierte Mitglieder des Centers Smart Services erhalten einen Preisnachlass von 5.000,- €

¹ Rusnjak u Schallmo 2018; ² KBM DDL 2018; ³ KBM DDL 2018; ⁴ BITKOM 2018; ⁵ VDMA/BCG 2018



Ergebnisse und Ziele des Projekts

Ihr Nutzen

Gemeinsam identifizieren wir in zwölf Monaten Strategien, Maßnahmen und Methoden für den erfolgreichen Vertrieb von digitalen Produkten.

- Branchenübergreifende Kenntnisse erfolgreicher Vorgehen und Methoden für mehrstufige Vertriebsansätze.
- Zukunftsfähige Gestaltung Ihrer Vertriebsnetze und Infrastruktur.
- Sammlung praktischer Werkzeuge und Methoden zur optimalen Nutzung bestehender Vertriebspartner.
- Aufbau eines eigenen branchenübergreifenden Expertennetzwerks.

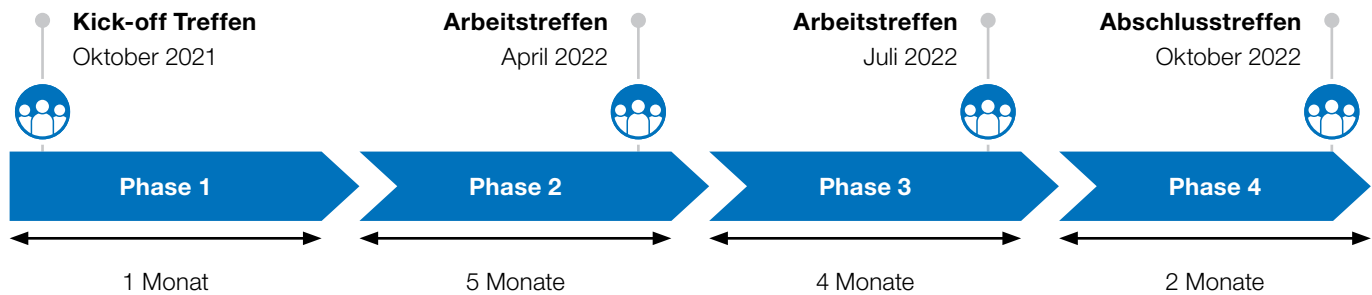
Projektergebnisse

Wie sehen die Ergebnisse des Projekts aus?

- Lernen Sie erfolgreiche Praktiken anhand von Fallstudien kennen.
- Individuelle Workshops zur direkten Anwendung und Übertragung der gewonnenen Erkenntnisse.
- Direkter Austausch mit Experten anderer Unternehmen aus verschiedenen Branchen.
- Wissenschaftlich fundierte und praxiserprobte Lösungen, Tools sowie Methoden zur Unterstützung Ihres Vertriebes.
- Unterstützung und Roadmap für die Transformation Ihres Vertriebsnetzwerkes.



Vorgehen und Zeitablauf des Konsortialprojekts



Phase 1



Kick-Off Treffen im Konsortium

- Vorstellung vom Ordnungsrahmen und Projektvorgehen
- Identifikation von Themenschwerpunkten

Aufnahme der Händlerperspektive

- Durchführen von Händlerinterviews

Phase 2

Successful Practices

- Identifikation erfolgreicher Konzepte
- Tiefeninterviews



Arbeitstreffen im Konsortium

- Zwischenstand Successful-Practices
- Update und Austausch im Konsortium

Phase 3

Ausarbeitung des Vertriebsleitfadens

- Grundlegende Gestaltung des Vertriebs
- Verknüpfung erfolgreicher Konzepte
- Methoden und Vorgehen zur Anwendung



Arbeitstreffen im Konsortium

- Zwischenstand des Vertriebsleitfadens
- Diskussion Successful-Practices
- Update und Austausch im Konsortium

Phase 4

Individueller Workshop

- Planung der individuellen Transformation und Umsetzung im Unternehmen



Abschlusstreffen im Konsortium

- Abschluss und Ergebnispräsentation
- Erfahrungsaustausch und Networking

Ihre Gesundheit geht vor...

...weshalb selbstverständlich bei der Durchführung von allen physischen Projekttreffen und Unternehmensbesuchen die aktuellen COVID19-Vorgaben vollumfänglich Berücksichtigung finden.

Kernfragen und Ordnungsrahmen

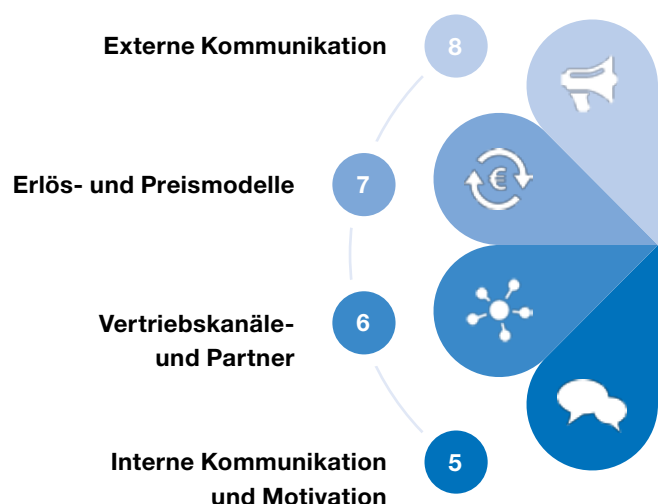
Die Fragen, Schwerpunkte und Projektziele werden im Konsortium während des Kick-Off Meetings entsprechend der individuellen Bedürfnisse der Partnerunternehmen angepasst.



- Wie muss ich meine Partner in Erlös- und Preismodelle der digitalen Produkte integrieren?
- Wie gestalte ich Mehrkanalsysteme für mein gesamtes Leistungsportfolio? Welche Leistungen verkaufe ich über welchen Kanal?
- Wie kann ich meine Händler dabei unterstützen proaktiv auf Kunden zuzugehen für den Vertrieb von Services und digitalen Produkten?

Mögliche Kernfragen lauten:

- Was sind neue Kundensegmente und wer ist für sie verantwortlich/wie bediene ich sie am effizientesten?
- Wie integriere ich Händler in die Nutzenversprechen meiner digitalen Produkte?
Wie partizipieren meine Händler an digitalen Produkten?
- Welche Vertriebsressourcen muss ich aufbauen und wie qualifiziere ich meine Händler?



Wie läuft ein Konsortialprojekt ab und warum sollten Sie Ihre Chance zur Teilnahme nicht verpassen?

Projektorganisation und -ablauf

Wie wird das Konsortialprojekt durchgeführt?

- Konsortialprojekte werden von Industrieunternehmen in Zusammenarbeit mit dem Projektteam des FIR an der RWTH Aachen und des Centers Smart Services durchgeführt.
- Zu Beginn des Projekts legt das Konsortium gemeinsam die Schwerpunkte für das Projekt fest.
- Wir übernehmen für Sie das Projektmanagement, die Terminvor- sowie -nachbereitung und unterstützen Sie mit unserer Expertise.
- Das Projekt ist in Form von mehreren Phasen mit regelmäßigen Meilensteintreffen strukturiert. Regelmäßige Reviews sichern dabei Ihren Erfolg.
- In Zusammenarbeit mit allen Partnern werden wertvolle Erkenntnisse für Ihren Vertrieb gewonnen und dem Konsortium exklusiv zur Verfügung gestellt.

Vorteile von Konsortialprojekten

- Minimaler Aufwand und maximaler Nutzen durch die Koordination des Konsortialprojekts durch das Projektteam des FIR und des Centers Smart Services.
- Profitieren Sie von unseren Kompetenzen in der Entwicklung und Markteinführung digitaler Produkte sowie von den Erfahrungen des Projektteams und der Konsortialpartner.
- Bauen Sie ein vertrauensvolles Expertennetzwerk für den branchenübergreifenden Austausch von Best Practices auf.
- Lernen Sie von den Erfahrungen anderer und ziehen Sie Rückschlüsse für Ihr eigenes Unternehmen.
- Nutzen Sie die Gelegenheit, um nicht nur Ihren aktuellen Herausforderungen zu begegnen, sondern bereits die Grundlage für die nächsten Schritte Ihrer Vertriebsentwicklung zu gehen.



Über uns



Center Smart Services

Das Center Smart Services entwickelt gemeinsam mit seinen Mitgliedern marktfähige datenbasierte Dienstleistungen. Das Angebot adressiert Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagenbau und der produzierenden Industrie, die durch Smart Services neue Geschäftsfelder erschließen oder mit modernen Verfahren der Datenanalyse (z. B. Machine-Learning) ihre Daten nutzenstiftend einsetzen wollen. Die Leistungen des Centers umfassen die Entwicklung und Anwendung von Methoden zur Gestaltung digitaler Geschäftsmodelle, Weiterbildungsangebote und Industriedienstleistungen zur Einführung digitaler Geschäftsmodelle in Unternehmen.

www.center-smart-services.com



FIR an der RWTH Aachen

Das FIR an der RWTH Aachen gehört zu den führenden Instituten für angewandte Forschung auf dem Gebiet der Betriebsorganisation und Unternehmensentwicklung. Seit über 60 Jahren fokussiert das Institut Themenstellungen rund um die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, die Erschließung neuer Märkte und die Sicherung sowie Schaffung neuer Arbeitsplätze. Das FIR besteht aus 130 Mitarbeitern, darunter 45 Wissenschaftler. Jährlich werden 40 öffentlich geförderte Projekte sowie 60 Projekte mit Industriekunden durchgeführt. In diesem Zusammenhang erfolgte eine Konzentration auf die Bereiche Business Transformation, Dienstleistungs-, Informations- und Produktionsmanagement. Die Zielsetzung besteht im Brückenschlag zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.

www.fir.rwth-aachen.de

Ihre Ansprechpartner

**Benedikt Moser**

Leiter

Center Smart Services

Telefon +49 241 47705-205

Mobil +49 177 5790155

E-Mail Benedikt.Moser@center-smart-services.com**Marcel Faulhaber**

Projektmanager

FIR e. V. an der RWTH Aachen

Telefon +49 241 47705-209

Mobil +49 177 5790299

E-Mail Marcel.Faulhaber@fir.rwth-aachen.de**Calvin Rix**

Projektmanager

FIR e. V. an der RWTH Aachen

Telefon +49 241 47705-208

Mobil +49 177 5790028

E-Mail Calvin.Rix@fir.rwth-aachen.de

Quellenangaben

Titel: peshkov/stock.adobe.com,

S. 2: Blue Planet Studio/stock.adobe.com,

S. 3: Monster Ztudio/stock.adobe.com,

S. 5: masterzphotofo/Fotolia

Center Smart Services

ElCe Aachen GmbH
Campus-Boulevard 55
52074 Aachen

Telefon +49 241 47705-205
E-Mail info@center-smart-services.com
www.center-smart-services.com