Advyce & Company

MOBILE INVESTITIONSGÜTER

Branchentrends & ihre Auswirkungen auf das Vertriebs- und Servicenetz von Herstellern

Dr. Thorsten Giesa
Senior Partner
t.giesa@advyce.com
+49 160 90126109

Carsten Dimpfel
Senior Manager
c.dimpfel@advyce.com
+49 151 15042394

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Artikelserie „Mobile Investitionsgüter“ von Advyce & Company befasst sich mit den Herausforderungen von Herstellern und Händlern mobiler Investitionsgüter wie Baumaschinen, Landmaschinen, Lkw oder Flurförderzeugen und untersucht dabei die aktuellen Branchentrends und deren Auswirkungen auf das Vertriebs- und Servicenetz.

Dabei werden insbesondere vier Megatrends betrachtet, welche die Veränderungen in der Branche maßgeblich beeinflussen:

1. Elektrifizierung und alternative Antriebe
2. Autonomes Fahren und Maschinensteuerung
3. IoT-Integration und Telematik
4. CO2-Reduzierung und Nachhaltigkeit

Diese Megatrends werden basierend auf Expertenwissen und methodischen Ansätzen detailliert untersucht und anschließend ihre jeweiligen Auswirkungen auf Hersteller und Vertragspartner in verschiedenen Vertriebs- und Servicebereichen analysiert. Dabei geben wir Handlungsempfehlungen, um das Zusammenspiel zwischen Herstellern und Händlern zu optimieren.

Wir wünschen Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Übersicht

1. Mobile Investitionsgüter - Branchentrends & ihre Auswirkungen auf das Vertriebs- & Servicenetz von Herstellern

    1.1. Vier Megatrends im Fokus

    1.2. Die Notwendigkeit vertraglicher Vereinbarungen von Herstellern mit ihren Partnern

    1.3. Vertriebs- und Servicestandards als verbindlicher Handlungsrahmen zwischen Herstellern und Handelspartnern

    1.4. Qualifizierungsmaßnahmen für Mitarbeiter

    1.5. Moderne Dealer Management Systeme als Bindeglied zwischen Händlern und Herstellern

2. Zusammenfassung

3. Über Advyce

1.1. Vier Megatrends im Fokus

Im Fokus stehen insbesondere 4 Megatrends, welche die dynamischen Veränderungen in der Branche der mobilen Investitionsgüter maßgeblich beeinflussen:

- Elektrifizierung und alternative Antriebe
- Autonomes Fahren und Maschinensteuerung
- IoT-Integration und Telematik
- CO_2-Reduzierung und Nachhaltigkeit

Beitrag lesen

1.2. Die Notwendigkeit vertraglicher Vereinbarungen von Herstellern mit ihren Partnern

Neben wichtigen Punkten wie der klaren Definition von Vertriebsgebieten und für Hersteller und Händler gleichermaßen verbindlich festgelegter Vertriebsstrukturen, gehen wir in diesem Teil ebenso auf die Bedeutung von Bonus- und Zielvereinbarungen im Rahmen einer fordernden, aber dennoch wertschätzenden Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Vertriebs- und Servicepartnern ein.

Beitrag lesen

1.3. Vertriebs- und Service-Standards als verbindlicher Handlungsrahmen zwischen Herstellern und Handels-partnern

Vertriebs- und Service-Standards spielen für Hersteller und Handelspartner eine bedeutende Rolle für die Erreichung bzw. Steigerung von Kundenzufriedenheit und Effizienz. Diese Standards sollten klare Vorgaben für Werkstätten, Kundenbereiche, Ersatzteillagerung und -versand sowie Vertriebsstrategien umfassen.

Beitrag lesen

1.4. Qualifizierungsmaßnahmen für Mitarbeiter

Insbesondere für Mitarbeiter in Werkstatt und Lager, aber auch für Techniker im Feld sowie Außendienstverkäufer ergeben sich durch Digitalisierung und zunehmende Komplexität des Produktportfolios deutlich veränderte Anforderungsprofile, deren Erfüllung wegweisend für Kundenzufriedenheit und Wachstum sein werden.

Beitrag lesen

1.5. Moderne Dealer Management Systeme als Bindeglied zwischen Händlern und Herstellern

Moderne Dealer Management Systeme (DMS) sind von großer Bedeutung bei der Optimierung von Geschäftsprozessen in Vertrieb und Service und haben direkte Auswirkungen auf eine Verbesserung der Effizienz und der Kundenzufriedenheit. Ein besonderer Fokus liegt zusätzlich auf der Berücksichtigung der Künstlichen Intelligenz als Schnittstelle zu modernen DMS.

Beitrag lesen

2. Zusammenfassung

Die mobile Investitionsgüterbranche steht vor tiefgreifenden Veränderungen, die durch vier zentrale Megatrends geprägt werden: Elektrifizierung und alternative Antriebe, autonomes Fahren und Maschinensteuerung, IoT-Integration und Telematik sowie CO_2-Reduzierung und Nachhaltigkeit. Die Anpassung an die beschriebenen Megatrends und die Implementierung entsprechender Maßnahmen sind entscheidend für den zukünftigen Erfolg.

Hersteller und Händler müssen eng zusammenarbeiten, um die Herausforderungen zu meistern und die Chancen, die sich aus den Veränderungen ergeben, optimal zu nutzen. Die folgenden Handlungsempfehlungen unterstützen dabei:

- **Vertragliche Vereinbarungen:** Klare und umfassende Verträge zwischen Herstellern und Händlern sind essenziell, um die bilaterale Zusammenarbeit zu regeln und die Umsetzung strategischer Ziele zu gewährleisten.

- **Vertriebs- und Service-Standards:** Einheitliche Standards sichern die Qualität und Effizienz im Vertrieb und Service. Sie sollten regelmäßig überprüft und an neue Anforderungen angepasst werden.

- **Qualifizierungsmaßnahmen:** Fortlaufende Schulungen und permanente Weiterbildungen der Mitarbeiter sind entscheidend, um den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden und die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

- **Moderne Dealer Management Systeme (DMS)**: DMS müssen flexibel, kundenorientiert und schnittstellentauglich sein, um die Effizienz zu steigern und die Integration neuer Technologien zu ermöglichen.

Advyce & Company

ADVYCE & COMPANY

Advyce & Company ist mit seinen Standorten in München, Mannheim, Düsseldorf und Zürich seit 2014 Heimat für mehr als 100 exzellente Beraterinnen und Berater. Als Boutique-Beratung bieten wir maßgeschneiderte, zeitgemäße Lösungen und agile Beratungsteams, wodurch wir werthaltige Antworten auf managementrelevante Fragestellungen liefern. Wir suchen bewusst nach pragmatischen Wegen und agieren als wertschöpfender Umsetzer mit einer klaren Ausrichtung auf digitale Lösungen und Transformationsexpertise.

Advyce & Company wurde 2024 vom Wirtschaftsmagazin Brandeins in neun Kategorien als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Darunter zum siebten Mal in Folge für die Kompetenz im Bereich Vertrieb, After Sales & CRM, aber auch für die Branchenkompetenz im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie.

Advyce & Company GmbH

kontakt@advyce.com

+49 (0) 211 890 988 80

www.advyce.com