

# Studie zur Preispolitik im Service-Außendienst

Advyce & Company (05/2025)



## Auf einen Blick

---

Liebe Leserinnen und Leser,

die meisten Privatpersonen haben ihn sicherlich schon einmal in der Hand gehabt - ob vom Elektriker, dem letzten Sanitäreinsatz oder von der heimischen Heizungswartung: der Servicebericht ist die Basis für die Abrechnung des Serviceeinsatzes, meist bestehend aus den eingesetzten Teilen, der Arbeitszeit und Anfahrt.

Im industriellen Umfeld werden dabei nicht nur deutlich höhere Preise herangezogen, sondern auch vielseitigere Positionen aufgeführt. Sie glauben, Sie sind bereits gut aufgestellt? Lesen Sie weiter und lassen sich überraschen. Wir sind uns sicher, mindestens ein Ansatz lässt sich auch in Ihrem Unternehmen umsetzen!

Die dargestellten Zahlen sollen Ihnen als Orientierung dienen, Ihre Preispolitik zu validieren und Optimierungen für Ihr Geschäftsmodell zu identifizieren.

Hinweis: Die Studie bezieht sich auf den Maschinen- und Anlagenbau, ist aber auch auf andere Industrien mit einem eigenen Feldservice übertragbar.



Dr. Thorsten Giesa



Philipp Schneider

# Effektive Preisgestaltung im Servicebereich des Maschinen- und Anlagenbaus

Der Maschinen- und Anlagenbau ist eine Branche, die durch hohe technische Anforderungen und komplexe Kundenbedürfnisse gekennzeichnet ist. Dabei spielt die richtige Preisgestaltung eine zentrale Rolle, denn hierdurch können sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die Rentabilität des Unternehmens maßgeblich beeinflusst und gesteuert werden.

## Preispolitik als Hebel für Kundenzufriedenheit und Gewinnmarge

Zum einen trägt die Preispolitik zur Kundenzufriedenheit bei, indem sie Transparenz und Fairness in der Abrechnung gewährleistet. Eine kreative und differenzierte Preisstrategie ermöglicht aber auch die Sicherstellung und Abschöpfung einer hohen Gewinnmarge.

## Fokus: Preisgestaltung nachgelagerter Serviceleistungen

Abseits von der richtigen Bepreisung von Teilen, welche ein Kernthema in jeder Servicestrategie sein sollte, geht es in dieser Kurzstudie vor allem um die nachgelagerten Positionen im Servicebericht: Arbeitszeiten, Anfahrtkosten sowie Zuschlagssätze in Kombination mit einer kreativen Gestaltung von Auftragspauschale, Notdienstpauschale, Kleinteilen, Unterkunft, Reinigungsgebühr, Erschwerniszulage und einigen weiteren Bestandteilen.

## Datenbasis und Analysemethodik der Untersuchung

Die nachfolgenden Werte basieren auf veröffentlichten Preislisten des deutschen Maschinen- und Anlagenbaus (Investitionsgüterindustrie sowie Komponentenhersteller). Im Rahmen unserer Untersuchung wurden die Webseiten von insgesamt 311 Unternehmen systematisch durchsucht. Bei 53 Unternehmen konnten entsprechende Preislisten identifiziert werden. Für die Analyse berücksichtigt wurden schließlich 34 Unternehmen, deren Preislisten hinreichend strukturiert, detailliert und inhaltlich relevant für die Zielsetzung dieser Studie waren. Unter den analysierten Unternehmen befinden sich überwiegend Marktführer, die sogenannten Hidden-Champions, aber auch ein DAX Unternehmen ist vertreten. Die folgenden Zahlen sind dabei inflationsbereinigt auf das Jahr 2025 angepasst und mit Anmerkungen sowie Tipps aus unserem Berateralltag versehen.

## Arbeitszeiten

Die Arbeitszeiten und die damit verbundenen Stundensätze für Techniker variieren stark nach Qualifikation und Tätigkeit. Viele Unternehmen weisen differenzierte Stundensätze aus - einfache Inbetriebnahmen, Wartungsarbeiten, Inspektionen oder Reparaturen werden dabei durch Techniker mit einem einfachen Stundensatz in Rechnung gestellt, komplexere Tätigkeiten über Spezialisten.

| Stundensätze  | Techniker [€/h] | Spezialist [€/h] |
|---------------|-----------------|------------------|
| Quartil 1     | 117 €/h         | 151 €/h          |
| Median        | 135 €/h         | 180 €/h          |
| Quartil 3     | 152 €/h         | 189 €/h          |
| Spitzenreiter | 267 €/h         | 302 €/h          |

Die Bandbreite an ausgewiesenen Stundensätzen schwankt stark zwischen den Unternehmen. In unserer Untersuchung wurden dabei Sätze für einfache Tätigkeiten (Techniker) zwischen 117 €/h (unterstes Quartil) und 152 €/h (oberstes Quartil) ausgewiesen. Der Spitzenreiter lag sogar bei 267 €/h. Für komplexere Themen wie Planungs- / Beratungsarbeiten oder Softwareanpassungen werden Ingenieure oder Softwarespezialisten mit deutlich höheren Stundensätzen eingesetzt.

Im Vergleich zum Median liegt der Spezialist dabei nochmal um 33% höher als der Techniker (180 €/h im Vergleich zu 135 €/h). Zwischen Techniker (oftmals auch als Service-Techniker, Monteur oder Fachkraft bezeichnet) und Spezialist gibt es gelegentlich zusätzliche Abstufungen und somit weitere Stundensätze. Dabei finden sich Bezeichnungen wie Sicherheit-Fachkraft, Fachingenieur, Automations-Techniker oder Systemspezialist.



#### Tipp:

Sollten Sie ein homogenes Geschäftsmodell verfolgen, denken Sie einmal darüber nach, langjährige Mitarbeiter mit viel Erfahrung zum Senior-Techniker auszuzeichnen. Damit lassen sich auch höhere Stundensätze begründen.

In der Regel werden Stundensätze nach Arbeitswert (z.B. je 10 oder 30 Minuten) abgerechnet. Alternativ kann eine Aufrundung erfolgen, bei der die Arbeitszeit auf die nächste angefangene halbe Stunde aufgerundet wird. Diese Methode wird häufig angewendet, um administrative Aufwände zu minimieren und die Abrechnung zu vereinfachen oder anders ausgedrückt: um die Abrechnungsquote zu optimieren.

Einige wenige Unternehmen bieten bei bestehenden Wartungsverträgen zusätzlich Rabatte in Höhe von bis zu 10% an für Positionen wie Arbeitszeiten oder Wartezeiten. Dadurch soll der Anreiz für Vertragsabschlüsse und somit planbare Umsätze erhöht werden.

## Fahrtkosten

Inbetriebnahmen, Inspektionen, Kundendienst, Reparaturen oder Störungsbehebung sind gängige Begriffe im Service-Außendienst. Lediglich für Wartungsverträge werden Fahrtkosten i.d.R. nicht gesondert ausgewiesen, da diese im Wartungsvertrag bereits enthalten sind.

Die untersuchten Unternehmen verfolgen dabei vier unterschiedliche Abrechnungsmodelle:

| Fahrtkosten             | Aufteilung in % |
|-------------------------|-----------------|
| Abrechnung nach Aufwand | 55%             |
| Festpreispauschale      | 21%             |
| Zonenabrechnung         | 14%             |
| Mindestpauschale        | 10%             |
| Gesamt                  | 100%            |

Die gängigsten Methoden nach Rangfolge sind die Abrechnung nach Aufwand, die Festpreispauschale, die Zonenabrechnung sowie die Mindestpauschale.

**Abrechnung nach Aufwand:** Die tatsächlichen Fahrtkosten werden basierend auf den verursachten Aufwänden berechnet. Dabei werden die Preise für Arbeitszeiten und die zurückgelegten Kilometer zusammenaddiert. In Ausnahmefällen werden auch nur Kilometergeld oder Arbeitszeiten in Rechnung gestellt. Diese Methode bildet eine maximale Kostendifferenzierung, führt aber oftmals auch zu Unsicherheiten und Rückfragen auf Kundenseite sowie zu unverhältnismäßig hohen Anfahrtkosten für abgelegene Standorte.

| Abrechnung nach Aufwand | Kilometergeld [€/km] | Arbeitszeit [€/h] |
|-------------------------|----------------------|-------------------|
| Quartil 1               | 0,88 €/km            | Zusätzlich        |
| Median                  | 1,10 €/km            | Zusätzlich        |
| Quartil 3               | 1,46 €/km            | Zusätzlich        |
| Spitzenreiter           | 1,86 €/km            | Zusätzlich        |

Die oben aufgeführten Preise beziehen sich dabei auf Standard-Fahrzeuge der Techniker. Im Bedarfsfall sind spezielle Fahrzeuge mit gesonderten Kilometergeldern aufgeführt.

Bei längeren Anfahrten kommen so schnell Fahrtkosten im vierstelligen Bereich zustande. Im Vergleich zu den Arbeitskosten sind die Fahrtkosten dann oft für den Kunden nicht mehr nachvollziehbar. Die Folge: Kunden sind zum Teil nicht bereit, diese Summen zu akzeptieren und suchen sich Alternativen.

In Einzelfällen werden analog zu den Arbeitszeiten auch Rabatte um die 10% auf die Zeiten für Fahrten und Wartezeiten gewährt. Unternehmen die lediglich Kilometergeld und keine zusätzlichen Arbeitszeiten in Rechnung stellen, verwenden dabei ein deutlich höheres Kilometergeld. In unserer Untersuchung lag der Spitzenreiter bei 3,49 €/km.



**Tipp:**

Prüfen Sie nach Möglichkeiten die Arbeitspreise zu erhöhen, um dadurch geringere Fahrtkosten zu kompensieren. Dies ist für Sie kostenneutral und dem Kunden gegenüber sind höhere Stundensätze des herstellereigenen Kundendienstes einfacher zu argumentieren.

**Festpreispauschale:** Ein fester Betrag wird unabhängig von der tatsächlichen Entfernung und den Fahrtzeiten berechnet. Diese Methode bietet Transparenz und Vorhersehbarkeit für den Kunden sowie eine einfache Abrechnung.

| Festpreispauschale | Preis [€] |
|--------------------|-----------|
| Quartil 1          | 199 €     |
| Median             | 222 €     |
| Quartil 3          | 240 €     |
| Spitzenreiter      | 281 €     |

Je mehr Maschinen im Feld aktiv sind, desto häufiger sind Serviceeinsätze notwendig. Dies ist insbesondere bei Maschinenbauern mit Serienproduktion in hohen Stückzahlen der Fall, während Projektgeschäft von Anlagenbauern zu einer geringen Stückzahl führt. Ein weiterer entscheidender Faktor ist die Einsatzdauer. Hier kommt es erheblich auf das Produkt selbst an. Einfache Produkte können dabei mit einer Zeitspanne von 1-2 Stunden geserviced werden, während eine komplexe Anlage oft einen ganzen oder sogar mehrere Tage in Anspruch nimmt.



**Tipp:**

Bei einer hohen installierten Maschinenbasis und gleichzeitig kurzen Einsatzzeiten ist eine Festpreispauschale besonders vorteilhaft, denn Techniker können somit mehrmals am Tag abgerechnet werden. Zudem wird dadurch der interne Verwaltungsaufwand reduziert. Je besser Sie Ihre Routen planen, desto wirtschaftlicher ist für Sie zusätzlich der Serviceeinsatz.

**Zonenabrechnung:** Die Fahrtkosten werden basierend auf geografischen Zonen berechnet. Jede Zone hat eine feste Gebühr, die mit zunehmender Entfernung ansteigt. Unternehmen bilden dabei je nach Geschäftsmodell zwischen 2 und 6 Zonen (in ungefähr 50km Schritten), beginnend von Servicestützpunkten oder den tatsächlichen Techniker-Standorten.

| Zonen        | Median [€] |
|--------------|------------|
| Bis 50 km    | 219 €      |
| 51 -100 km   | 389 €      |
| 101 -150 km  | 517 €      |
| 151 – 200 km | 666 €      |
| +200 km      | 741 €      |

Der Spitzenreiter kommt auf einen Wert von 1.001 € für die Zone von 151 - 200 km, längere Anfahrten werden nach tatsächlichem Aufwand abgerechnet. Der Übergang zwischen Zonen oder einer Mindestpauschale ist oftmals fließend, da die Mindestpauschale bis zu einer maximalen Entfernung oder Fahrtzeit angegeben ist. In diesen Fällen wäre die Mindestpauschale auch ein zwei Zonen Modell.

**Mindestpauschale:** Unabhängig der tatsächlichen Entfernung wird eine Mindestgebühr berechnet. Diese Methode stellt sicher, dass auch kurze Fahrten wirtschaftlich in Rechnung gestellt werden. Mindestpauschalen können dabei analog wie Zonen eine Maximalentfernung aufweisen. Alles darüber hinaus kann mit einem zusätzlichen Preis (Kilometer oder Aufwand) berechnet werden.

| Mindestpauschale | Preis [€] |
|------------------|-----------|
| Quartil 1        | 166 €     |
| Median           | 175 €     |
| Quartil 3        | 183 €     |
| Spitzenreiter    | 192 €     |

Bei der Auswahl der oben genannten Methoden gibt es kein Patentrezept. Je nach Geschäftsmodell orientieren sich Unternehmen erfahrungsgemäß an den Faktoren installierte Maschinen im Feld, Dauer eines Einsatzes, regionale Schwerpunkte aber auch interner Verwaltungsaufwand.



**Tipp:**

Stellen Sie sicher, dass die gewählte Methode im Einklang mit den verschiedenen Leistungsarten ist. Es wäre nicht das erste Mal, dass eine Inspektion ohne Servicevertrag für den Kunden wirtschaftlicher als ein laufender Wartungsvertrag ist, weil die berechneten Anfahrtkosten vernachlässigbar sind. Und die Sinnhaftigkeit für den Kunden sollte doch genau andersherum sein.

## Zuschlagsätze

Zuschlagsätze fallen an, wenn die Arbeitszeit außerhalb der regulären Arbeitszeiten liegt. Je nach betrieblicher Festlegung ist dies in der Regel vor 7:00 Uhr und nach 17:00 Uhr an Werktagen sowie ganztägig an Samstagen, Sonntagen und Feiertagen der Fall.

| Zuschläge      | Q1    | Median | Q3    |
|----------------|-------|--------|-------|
| Mehrarbeit     | 25 %  | 35 %   | 50 %  |
| Nachtarbeit    | 50 %  | 50 %   | 80 %  |
| Samstag        | 50 %  | 50 %   | 70 %  |
| Sonn-/Feiertag | 100 % | 100 %  | 100 % |

Außerhalb der gewöhnlichen Betriebszeiten werden oftmals unterschiedliche Zuschlagssätze aufgeführt. Dabei liegen diese werktags zwischen 17:00 – 21:00 Uhr für einfache Überstunden bzw. Mehrarbeit. Die Zeit zwischen 21:00 – 06:00 Uhr wird gerne als Nachtarbeit gekennzeichnet und mit ähnlichen Sätzen wie für Sonn- und Feiertage versehen.

In seltenen Fällen finden auch weitere Abstufungen zu besonderen Feiertagen wie Weihnachten oder Silvester statt. Der Spitzenreiter für den Aufschlagssatz an einem Feiertag liegt bei 300%.

## Sonstige Zuschläge und Pauschalen

Neben den oben genannten Standardkosten gibt es eine Vielzahl weiterer Zuschläge und Pauschalen, die gerne für Serviceeinsätze abgerechnet werden. Auf den nachfolgenden Seiten gehen wir auf die einzelnen Positionen weiter ein:

### Unterkunft

Die Hotelkosten für Techniker, die übernachten, werden in den meisten Fällen nach tatsächlichem Aufwand abgerechnet. In einigen Fällen werden aber auch Pauschalen angesetzt – dies bietet eine einfachere Abrechnung und Planungssicherheit für den Kunden.

| Hotelpauschale | Preis [€] |
|----------------|-----------|
| Quartil 1      | 106 €     |
| Median         | 117 €     |
| Quartil 3      | 143 €     |
| Spitzenreiter  | 230 €     |

Unabhängig einer tatsächlich angefallenen Übernachtung stellen Unternehmen auch gelegentlich eine Pauschale für Unterkunft ab einer Arbeitszeit von 7 oder mehr Stunden in Rechnung. Ob dies in Ihrem Fall sinnvoll ist, kommt wie immer auf Ihre Situation und Zielgruppe an.



**Tipp:** Insbesondere in Metropolen finden oftmals Messen statt, in deren Zeiten Preise zu einem x-fachen Faktor aufgerufen werden. Disponieren Sie deshalb planbare Einsätze (z.B. Wartungen oder Inspektionen) in beidseitigem Interesse stets außerhalb dieser Zeiten.

## Spesen

Hier orientieren sich Unternehmen meist an den veröffentlichten Verpflegungspauschalen für Dienstreisen (Arbeitnehmer) in Deutschland. Diese werden unterschieden zwischen einer Reisezeit ab 8 Stunden und ab 24 Stunden. Manche Unternehmen entwerfen aber auch gerne Ihre eigenen Modelle, wobei 12h eine häufig genutzte Grenze darstellt.

Die nachfolgende Tabelle zeigt den ausgewiesenen Spesensatz ab 12h. Dies betrifft damit tendenziell nur Unternehmen mit komplexen bzw. längeren Einsätzen oder dem Einsatz an mehreren Maschinen des gleichen Kunden am selben Tag.

| Spesensatz (ab 12h) | Preis [€] |
|---------------------|-----------|
| Quartil 1           | 38 €      |
| Median              | 40 €      |
| Quartil 3           | 59 €      |
| Spitzenreiter       | 108 €     |

## Notdienstpauschale

Im Maschinen- und Anlagenbau ist es üblich, dass Störungen innerhalb kurzer Zeit gelöst werden müssen. Unternehmen lassen sich diese schnelle Reaktionszeit oftmals separat als sogenannten Notdienst bezahlen. Hierbei gibt es wie immer unterschiedliche Ansätze, die auch im Einklang mit den Überstunden- und Feiertagszuschlägen abgestimmt sein sollten.



### Tipp:

Notdienste sind nicht nur außerhalb der regulären Arbeitszeiten anzusetzen, sondern auch für kurze Reaktionszeiten z.B. Einsätze am gleichen oder nächsten Tag.

| Notdienstpauschale | Preis [€] |
|--------------------|-----------|
| Quartil 1          | 190 €     |
| Median             | 197 €     |
| Quartil 3          | 328 €     |
| Spitzenreiter      | 700 €     |

Für Störungen an Maschinen- und Anlagen mit laufendem Wartungsvertrag verzichten Unternehmen auch gerne auf die zusätzliche Berechnung der Notdienstpauschale.



**Tipp:**

Führen Sie sogenannte vorgehaltene Reaktionszeitmodelle bzw. Service Level Agreements (SLA) ein, die den Kunden eine definierte Reaktionszeit zusichern. Kunden, die diese Notwendigkeit sehen, sind gerne bereit dafür jährlich einen Pauschalbetrag zu bezahlen. Für alle anderen Kunden können Sie im Bedarfsfall den Notdienst separat berechnen.

## Werkzeugpauschale

Wenn spezielle Maschinen oder Werkzeuge für die Durchführung der Arbeiten erforderlich sind, können zusätzliche Gebühren für definierte Spezialmaschinen anfallen. Dabei ist der Begriff Spezialmaschine sehr weit gefasst. Was beim werkseitigen Kundendienst zur Standardausstattung gehört, haben die wenigsten kundeneigenen Instandhaltungen im Repertoire. Anders sieht es bei speziellen Fahrzeugen und Geräten aus, die im Bedarfsfall zum Einsatz kommen. Beispiele hierfür sind Steiger und Krane oder spezielle LKWs.

## Auftragspauschale

Die Auftragspauschale ist eine feste Gebühr, die für die Auftragserteilung an sich berechnet wird, unabhängig von Dauer und Einsatzart.

| Auftragspauschale | Preis [€/h] |
|-------------------|-------------|
| Quartil 1         | 75 €        |
| Median            | 92 €        |
| Quartil 3         | 136 €       |
| Spitzenreiter     | 180 €       |

In Einzelfällen wird auf die Auftragspauschale verzichtet, z.B. wenn ein Servicevertrag abgeschlossen worden ist.

## Reinigungs- oder Verschmutzungspauschale

Wenn die Arbeiten zu einer erheblichen Verschmutzung führen, kann eine zusätzliche Pauschale für die Reinigung berechnet werden. Diese fällt i.d.R. individuell an oder ist durch die Tätigkeit an sich festgelegt (Stichworte wie beispielsweise Abwasser, Fäkalien oder Öle).

## Kleinteile

Eine obligatorische Gebühr wird auch gerne für den Einsatz von Kleinteilen und Verbrauchsmaterialien eingesetzt. In diesen Fällen liegt der Betrag in einem einstelligen oder unteren zweistelligen Bereich um die 10€.

## Erschwerniszulage

Wenn die Arbeiten unter besonders schwierigen Bedingungen durchgeführt werden müssen, kann eine zusätzliche Pauschale berechnet werden (Stichworte sind Höhe, enge Räume, Dunkelheit oder Nuklear). Erschwerniszulagen liegen bei 15%- 25% auf die Arbeitszeiten.

## Parkgebühren

Sollte der Kunde keinen Parkplatz bereithalten und der Techniker öffentliche Parkplätze nutzen, werden neben den anfallenden Zeiten auch gerne Pauschalen um die 15-20 € in Rechnung gestellt. Die Parkplatzsuche wird in diesem Falle auch oft als Arbeitszeit gewertet. Der Regelfall bleibt aber bei Abrechnung nach Aufwand.

## Fremdleistungen

Für Arbeiten, die von Fremdfirmen ausgeführt und dem Kunden weiterverrechnet werden sind Aufschlagssätze von 10-15% üblich.

## Fazit

Nicht alle in dieser Kurzstudie aufgeführten Pauschalen werden von jedem Unternehmen gleichzeitig erhoben. Zwar zeigen die untersuchten Preislisten oftmals entweder eine sparsame oder umfangreiche Anwendung, dies steht aber nach unserer Erfahrung auch im Einklang mit dem internen Stellenwert für das Servicegeschäft. Auch wenn das Potenzial für den margenträchtigen Service immer mehr an Bedeutung gewinnt, wird in vielen Unternehmen der Service nach wie vor nur zweitrangig behandelt.

Die Praxisbeispiele zeigen, wie umfangreich und vielfältig die Möglichkeiten zur Bepreisung von Aufwänden und Positionen sein können. Aus unserer Sicht bieten sich hierfür Pauschalen an, da durch diesen Ansatz interne Verwaltungs- und Dokumentationsaufwände geringgehalten werden und die automatisierte Rechnungsstellung begünstigt wird. Auch die Kunden profitieren durch eine bessere Planbarkeit der Kosten.

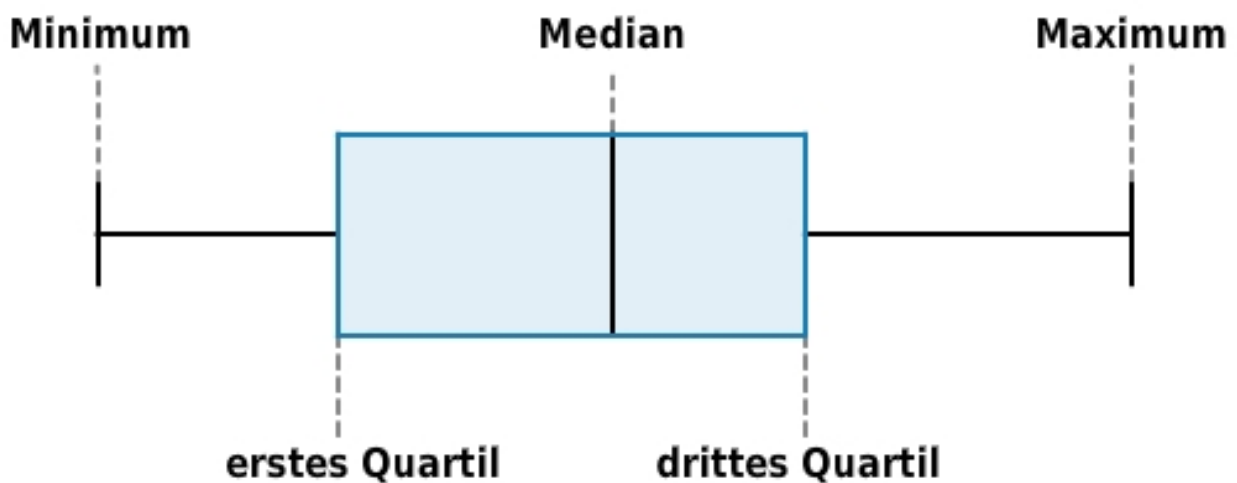
Die in dieser Kurzstudie aufgeführten Benchmark-Werte und Ansätze können Ihnen eine Orientierung für Ihre eigenen Strategie- und Optimierungsvorhaben geben. Gerne unterstützen wir Sie bei der Konzeption und Implementierung Ihrer maßgeschneiderten und individuellen Preispolitik im Service-Außendienst.

## Exkurs

Für die Darstellung der Daten wurde in dieser Studie die Methode der Quartile gewählt. Damit werden Ausreißer nach oben und unten bereits bei der Berechnung ausgenommen.

Das nachfolgende Schaubild stellt die angewendete Logik grafisch dar. Die erhobenen Daten werden der Größe nach aufsteigend sortiert. Etwa 50% der Daten liegen innerhalb des blauen Bereichs und jeweils etwa 25% links und rechts davon.

Der Median ist der mittlere Wert in einer Folge von nach aufsteigender Größe sortierter Werte. Die Breite des blauen Bereichs zeigt an, ob die mittlere Hälfte der Daten eher nahe dem Median oder weiter verstreut davon liegen. Das linke Ende des blauen Bereichs zeigt das erste Quartil, das rechte Ende zeigt das dritte Quartil.



## Über Advyce & Company

Advyce & Company ist mit seinen 4 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 2025 vom Wirtschaftsmagazin Brandeins in 9 Kategorien als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Darunter zum achten Mal in Folge für die Kompetenz im Bereich Vertrieb, Aftersales & CRM, Restrukturierung & Sanierung, aber auch für die Branchenkompetenz im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie.

*Sie haben Fragen, Anmerkungen oder suchen nach Unterstützung bei transformativen Themen im Maschinen- & Anlagenbau?*

### Ihre Ansprechpartner



**Dr. Thorsten Giesa**

Senior Partner

Joseph-Meyer-Str. 13-15  
68167 Mannheim

+49 160 90126109  
t.giesa@advyce.com



**Philipp Schneider**

Senior Manager

Joseph-Meyer-Str. 13-15  
68167 Mannheim

+49 151 53148565  
p.schneider@advyce.com