

# Exakte Planung und Preisgestaltung: Der ergebnisbasierte Servicevorteil

## Umsatzkonsistenz und effektive Ressourcenplanung über ergebnisbasierte Verträge

In der sich ständig weiterentwickelnden Service-Ökonomie suchen Unternehmen kontinuierlich nach innovativen Strategien, um ihr Wachstum aufrechtzuerhalten und anzukurbeln. Eine Möglichkeit ist die Verfolgung eines transformativen Ansatzes, der den Übergang von produktzentrierten zu ergebnisorientierten Serviceverträgen ermöglicht. Bei diesem Ertragssteigerungs-Modell liegt der Fokus nicht mehr nur allein auf dem Produktabverkauf, sondern darauf, profitable Gewinne aus Serviceangeboten und -leistungen zu generieren und den Kunden Mehrwert zu bieten.

Serviceanbieter profitieren von konsistenteren und vorhersehbareren Umsatzpotenzialen und von mehr Kundenzufriedenheit durch die Ausrichtung auf Kundenzielerreichung. Durch gezielte Verfolgung diese Ansatzes erreichen Unternehmen höhere Margen sowie eine strukturiertere Ressourcenplanung und dadurch ein stabile, gesunde und zukunftsorientierte Unternehmensausrichtung.



### Reduzierung von Vertragsrisiken

ML-gestützte, datenbasierte Einblicke für genauere Kostenprognosen und Risikoanalysen



### Verbesserung der Betriebsproduktivität

Standardisierte Arbeitsabläufe zur Verkürzung der „Price quote lead time“, Verringerung von Einzelpersonentscheidungen



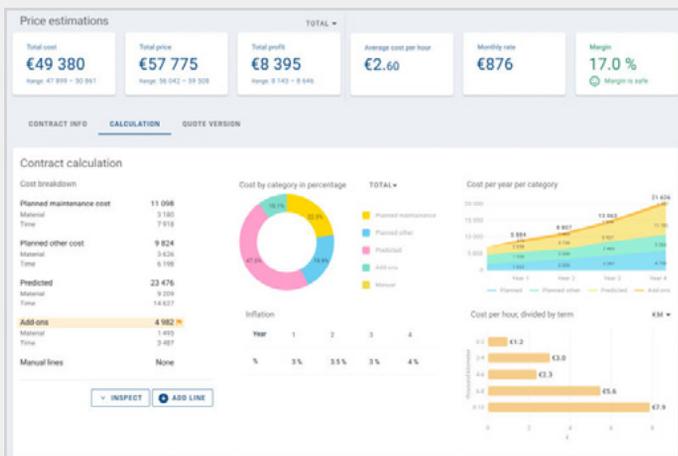
### Vorausschauende Ressourcenplanung

Vorausschauende Wartungsmodelle für besseres Ressourcenmanagement im gesamten Unternehmen



### Aufbau dauerhafter Kundenbindung

Angebot maßgeschneiderter und konsistenter Preise unter Einbeziehung der Kunden-Umgebung, Anwendung und installierten Basis



**43%** der Führungskräfte im Servicebereich sehen die Vertragsrentabilität als eine der größten Umsatz-/Margenchancen.\*

**15%** der Führungskräfte im Servicebereich sehen „Equipment as a Service“ als wichtigste Umsatz-/Margenmöglichkeit.\*

\* Vanson Bourne. (2023). Build a Resilient Aftermarket Service Business (p. 22). Copyright © 2023 Synchron Holding AB and/or its affiliates. All rights reserved. Accessed August 2023. URL: <https://www.syncron.com/resources/build-resilient-aftermarket-service-business/>

# Kernkompetenzen



## Optimierung von Margen mit genauerer Preiskalkulation

Nutzen Sie ML-gestützte Preisanalysen für Kostenprognosen zur Erzielung sicherer Margen mit genaueren Preiskalkulationen.

- Nutzen Sie ML-gestützte Kostenprognosen zur Erfassung aller unbekanntenen Servicekosten.
- Simulieren Sie verschiedene Szenarien und Angebote eines bestimmten Vertrags basierend auf den von Ihnen festgelegten Parametern.
- Ermitteln Sie die voraussichtliche Kostenentwicklung über eine festgelegte Zeitspanne.



## Optimierung funktionsübergreifender Prozesse

Nutzen Sie eine einzige Datenquelle und eine einzige Lösung zum Management Ihrer Serviceverträge.

- Prüfen und erarbeiten Sie gemeinsam komplexe Verträge in einer einzigen Anwendung.
- Entwickeln Sie einen standardisierten Angebotsprozess für alle Verträge, Servicestandorte und Kunden.
- Nutzen Sie die aktuellsten und genauesten Daten, um fundierte Preisentscheidungen zu treffen.



## Erweiterte Risikoanalysen mit datengesteuerten Einblicken

Nutzen Sie datengesteuerte Risikobewertungen, um die Leistung und Volatilität in schon bestehenden Verträgen zu erfassen.

- Visualisieren und analysieren Sie die Kostenaufschlüsselung jedes einzelnen Vertrages.
- Verwenden Sie ML-basierte Risikoprofile für die Risikoanalyse.
- Unterziehen Sie Vertragsleistungen einer Risiko- und Gewinnwahrscheinlichkeits-Bewertung.



## Pflege partnerschaftlicher Kundenbeziehungen

Offerieren Sie Ihren Kunden optimale Preise durch Preiskalkulationen unter Einbeziehung einer Vielzahl von Faktoren und bauen Sie eine vertrauensvolle, partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihren Kunden auf.

- Bieten Sie Ihrem gesamten Kundenstamm konsistente und transparente Preise.
- Nutzen Sie präzise Preisgestaltung unter Einbeziehung des Wartungs- und Serviceaufwandes für jeden einzelnen Vertrag.
- Machen Sie Vertragsabschlüsse für Ihre Kunden einfacher.



Automobilbranche

Bauindustrie  
und Bergbau

Maschinen- und  
Anlagenbau

Landwirtschaft

## Nehmen Sie heute noch Kontakt zu uns auf!

Sie haben Interesse an einem strategischen Gespräch, einer Wertbeurteilung oder einer technischen Demo, dann kommen Sie auf uns zu. **Kontaktieren Sie uns unter [syncron.com/de/contact](https://syncron.com/de/contact).**

**Mehr erfahren über Syncron Contract Price und die Vorteile für Ihr Unternehmen unter [syncron.com/de/solutions/contract-price](https://syncron.com/de/solutions/contract-price).**

# syncron

Syncron unterstützt Hersteller und Händlern dabei, von der neuen Servicewirtschaft zu profitieren durch Optimierung der Aftermarket-Rentabilität, Erhöhung der Kundenbindung und die Verfolgung neuer Servitization-Modelle. Die Connected Service Experience (CSX)-Plattform von Syncron ermöglicht ein zentrales Management aller Aftermarket-Sales- und Serviceprozesse für mehr Servicequalität und Rentabilität. Weltweit führende Unternehmen vertrauen Syncron, einem der größten privatgeführten Weltmarktführer für intelligente SaaS-Lösungen für das Service Lifecycle Management. Weitere Informationen unter [syncron.com](https://syncron.com).