

---

## Artikel

- Neuhaus - 24.06.11 12:42
- **Artikel:** Fachbeiträge
- Sichtbar: **FVI Rollen:** Gast

## 2011-01 : Fördertechnikhersteller müssen After-Sales-Prozesse optimieren - Wettbewerbsdruck erfordert neue Ansätze

Der Bereich Ersatzteillogistik und Instandhaltung wird im Rahmen des After-Sales-Business der Fördertechnikunternehmen zunehmend an Bedeutung gewinnen. Der wirtschaftliche Erfolg, in einem härteren Wettbewerb als im Neumaschinengeschäft, erfordert jedoch neue Methoden, Verfahren und Organisationsmodelle. Simulationstools und ausgefeilte Optimierungsverfahren sind für deren Erschließung unerlässlich.

### Anhang



[2010 foerdertechnikhersteller muessen after-sales-prozesse optimieren.pdf](#) [1]

### Größe

892.22 KB

---

**Quellen-URL:**<https://ipih.de/artikel/8363#comment-0>

### Verweise

[1] [https://ipih.de/system/files/upload/2011/story/2010\\_foerdertechnikhersteller\\_muessen\\_after-sales-prozesse\\_optimieren.pdf](https://ipih.de/system/files/upload/2011/story/2010_foerdertechnikhersteller_muessen_after-sales-prozesse_optimieren.pdf)