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	Größe
2010_foerdertechnikhersteller_muessen_after-sales-prozesse_optimieren.pdf [1]	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

copyright © 2014 FVI e.V.