



Servitize.DK

UDVIKL JERES SERVICE
OG ØG OMSÆTNINGEN



Servitize.DK

– et finansieret udviklingsforløb

Du får gennem Servitize.dk et fuldt finansieret forløb med fokus på, hvordan et servicekoncept kan udvikles og implementeres med udgangspunkt i jeres og jeres kunders behov. Det skal give mening, skabe værdi, øge jeres konkurrenceevne og naturligvis skal det kunne mærkes på bundlinjen.

I kommer igennem hele forløbet i tæt samarbejde med projektets konsulenter. Omdrejningspunktet er at arbejde med både udfordringer og potentialer ved implementeringen af en produkt-serviceforretningsmodel. Og målet er bæredygtige koncepter.

Praksisnær udvikling

Gennem forløbet arbejder I med og udvikler konkrete koncepter, som vi løbende giver jer sparring på, udfordrer og tester

direkte i markedet. I får derfor vished om koncepternes styrker og svagheder og kan rette til inden endelig lancering.

Sådan kommer du med i forløbet

Over de tre år projektet kører, får 130 virksomheder mulighed for at arbejde hands-on med deres service sammen med eksperter, der styrer forløbet og guider jer i processen. Din virksomhed kan deltage:

- > hvis I er en produktionsvirksomhed
- > hvis I er en lille eller mellemstor virksomhed (10-250 ansatte)
- > hvis udvikling af jeres service er et strategisk indsatsområde
- > hvis ledelsen deltager aktivt i forløbet
- > hvis I prioriterer en bred medarbejderinddragelse.

Kan du sige ja til ovenstående og er serviceudvikling næste punkt på den strategiske dagsorden, ser vi frem til at snakke om mulighederne for et samarbejde.

Hvad er servitization?

Der var engang, hvor fremstillingsvirksomheder lavede ting for folk, og servicevirksomheder gjorde ting for folk. Sådan er det ikke længere. Før var fokus på at koble serviceaftaler på et produktkøb, i dag bliver smarte, digitale teknologier som IoT og Cloud Computing mere og mere udbredt og ikke mindst en konkurrencefordel og differentieringsparameter for de virksomheder, der formår at udnytte potentialet.

Servitization handler om at se mulighederne for at sælge samlede serviceløsninger skræddersyet til kundernes behov. Det kan være:

- > After-sales services i forlængelse af produktsalg, fx opetidsgarantier, vedligeholdelse, inspektioner og helpdesks.
- > Smart services, fx via autonome, intelligente produkter, der selv kan adressere fejl og/eller træffe beslutninger på vegne af kunden. Eller real-time digital overvågning af produktet, som fører til nye forretningsmodeller hvor kunden betaler efter "pay-per-use" eller "pay-per-kg-output".
- > Cirkulære forretningsmodeller, hvor virksomheder eksempelvis genanvender eller forædler spildprodukter (fx fra fødevarefremstilling), eller take-back modeller, hvor forældede produkter løbende erstattes og genanvendes.

Undersøgelser udarbejdet for Industriens Fond viser, at mange fremstillingsvirksomheder kan øge omsætningen med 25-30% ved at skalere deres serviceforretning. Tilsvarende viser en undersøgelse fra PA Consulting i 2017, at op mod 75% af de europæiske industrivirksomheder vurderer, at service, der er knyttet op på produkter, bliver en stadig vigtigere del af forretningen de næste 3-5 år.

Er du klar til at øge omsætningen?

Er du klar på at arbejde med mulighederne i at designe en service, der skaber mere værdi, længerevarende kunderelationer og større omsætning? Så kontakt os:

WWW.SERVITIZE.DK

Henrik Blach

FORCE Technology
hrb@force.dk
43 25 05 10

Carsten Christiansen

Teknologisk Institut
cc@teknologisk.dk
72 20 30 24

De øvrige projektpartnere i Servitize.DK er:

Gunnar Kramp

Alexandra Instituttet
gunnar.kramp@alexandra.dk
23 66 97 29

René Chester Goduscheit

Aarhus Universitet, Herning
goduscheit@btech.au.dk
26 35 06 99

Thomas Ritter

Copenhagen Business School
tr.si@cbs.dk
38 15 21 21

Juliana Hsuan

Copenhagen Business School
jh.om@cbs.dk
38 15 24 41

*Servitize.DK er et projekt støttet af Industriens Fond.
Det kører fra 2019-2021.*