



Servitization met Prodware

01 Herken je dit?



Onze klantwaarde is te laag doordat onze omzet vooral uit de verkoop van producten komt. Dit zorgt voor fluctuaties in inkomsten en maakt ons kwetsbaar bij teruglopende vraag.



We hebben een beperkte klantbinding. We merken dat onze focus op alleen de verkoop producten leidt tot een minder sterke relatie met klanten. We vinden het lastig om een langdurige relaties op te bouwen.



We missen inzicht in productgebruik. We hebben oplossingen nodig om data te kunnen verzamelen over monitoring, onderhoud en gebruik van assets. Als we inzicht hebben in hoe klanten onze producten gebruiken zouden we proactief kunnen inspelen op behoeften.

02 Van product-gedreven naar waardevolle serviceproposities

In een markt die snel verandert is het als producent een uitdaging om je concurrentiepositie te behouden en te versterken. Jouw kansen liggen in het volledig omarmen van Servitization. Jij helpt jouw klanten door het bieden van complete oplossingen, voorspelbare waarde en snelle inzichten.

Servitization is de strategische verschuiving van een product- naar een service-gedreven businessmodel.

Wat biedt het jou uiteindelijk? Stabiele inkomsten, sterkere klantrelaties en duurzame differentiatie en daardoor een sterke concurrentiepositie.

«Fabrikanten verwachten dat het aandeel van digitale diensten stijgt van ~10,4% nu naar ongeveer 29% van hun totale omzet in 2030.»

Gartner

03 Waarom nu?

- ✓ Jouw klanten vragen steeds meer om ontzorging en zekerheid in plaats van alleen een product. Door diensten toe te voegen of een abonnementsmodel te hanteren, kun je concurreren op waarde in plaats van prijs.
- ✓ Digitalisering en verduurzaming zijn de afgelopen jaren in een stroomversnelling gekomen. Dit is het moment dat grote vraagstukken samenkomen.
- ✓ De ontwikkelingen van technologieën zoals AI bieden veel mogelijkheden voor organisaties op het gebied van innovatie en groei.
- ✓ De vergrijzing vergroot het belang van Servitization. Het biedt antwoord op de vergrijzende arbeidsmarkt door nieuwe verdienmodellen te creëren, de levensduur van producten te verlengen en een stabielere inkomstenstroom te genereren via service-contracten.



04 Businesswaarde voor jouw organisatie

- ✓ Meer klantwaarde met proactieve, gepersonaliseerde service
- ✓ Lagere operationele kosten door standaardisatie en automatisering
- ✓ Voorspelbare inkomsten via abonnementen en contracten
- ✓ Duurzaam concurrentievoordeel met end-to-end oplossingen
- ✓ Snellere time-to-market van nieuwe diensten
- ✓ Hogere klanttevredenheid door consistente en proactieve service
- ✓ Schaalbaar IT-platform dat meegroeit met uw strategie

Jouw klanten kopen geen machines, ze kopen uptime, voorspelbaarheid en zekerheid. Met servitization transformeer je van leverancier naar resultaatpartner. Je maakt inkomsten voorspelbaar, verlaagt stilstand en bouwt langdurige relaties op. Wij helpen je om die omslag te realiseren snel, beheerst en meetbaar.



05 Jouw Servitization strategie realiseren met Microsoft

- **Dynamics 365 Field Service** regelt werkorders, planning, assets en SLA's.
- **ERP (Business Central of Finance & Supply Chain)** verzorgt het proces van de ondersteuning van inkoop, voorraad en facturatie van spare-parts en uren gerelateerd aan werkorders.
- **AI & Copilot/Agents** versnellen intake, maken samenvattingen en doen aanbevelingen.
- **Power Platform** voegt apps, flows en dashboards toe.
- **Azure/IoT** levert telemetrie voor voorspellend onderhoud.



Voorspelbaar groeien met servitization.
Plan jouw Assessment vandaag nog.

06 Onze propositie

Prodware helpt internationale productiebedrijven professioneel overstappen naar een diensten-georiënteerd businessmodel. Van asset-monitoring en centrale processturing tot optimale dienstverlening en serviceverlening. Servitization of Product-as-a-Service, met focus op resultaat.

07 Onze aanpak die levert

Plan een 60-minuten Servitization Assessment. In één sessie bepalen we je eerste use cases, een realistische roadmap en de impact op omzet, uptime en klanttevredenheid. Je verlaat de sessie met concrete beslisinformatie en een scherp startplan.

Neem contact op

prodware 

Hogeweg 87 - 93, 5301 LK Zaltbommel
+31 (0)418 683 500 | info@prodware.nl
www.prodware.nl

FRANCE | GERMANY | AUSTRIA | UK | BELGIUM | LUXEMBOURG | NETHERLANDS
| SPAIN | ISRAEL | MOROCCO | GEORGIA | CZECH REPUBLIC | US