

# Expertenrunden Aftersales & Ersatzteilmanagement

Call ER-Aftersales / Ersatzteil-mgt.  
Inhalt – Ablauf - Organisation



**Bernhard Mähr**

Inhaber und Geschäftsführer

EWAG einfach wissen AG

Gründer Fachzirkel Verzollung - FZV

Tel.: +41 79 736 05 94 Mail: [b.maehr@ewag.biz](mailto:b.maehr@ewag.biz)WEB: [www.ewag.biz](http://www.ewag.biz)**Stèphane Stegmüller**

Inhaber und Geschäftsführer

STELOG SA

Tel.: +41 32 426 53 52 Mail: [st.stegmueller@stelog.ch](mailto:st.stegmueller@stelog.ch)WEB: [www.smartlogistics.ch](http://www.smartlogistics.ch)**Roman Fluri**

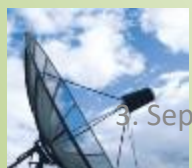
Inhaber und Geschäftsführer

Bierbaum Unternehmensberatung GmbH

Tel.: + 41 31 508 52 08 Mail: [r.fluri@smartlogistics.ch](mailto:r.fluri@smartlogistics.ch)WEB: [www.smartlogistics.ch](http://www.smartlogistics.ch)**Manuel Melliger**

Inhaber und Geschäftsführer

Leontos Logistics

Tel.: + 41 76 422 43 51 Mail: [manuel.melliger@leontos.ch](mailto:manuel.melliger@leontos.ch) WEB: [www.smartlogistics.ch](http://www.smartlogistics.ch)

# ER-After-sales & Ersatzteil-mgt.

***Stand der Technik, Voraussetzung zur Digitalisierung & Automatisierung, Fachkräftemangel, Ergonomie, Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit...***

***Wie sieht die zukünftige Supply Chain im Aftersales- und Ersatzteil Business aus?***

***Was ist der Stand der Entwicklung?***

- ***Best-practice!***
- ***Innovation und Lösungen in der Praxis!***
- ***Herausforderungen und Chancen durch Digitalisierung & Automatisierung!***



# Die Innovationswelle:

- 
- Was sind die Herausforderungen?
  - Wo sind die Schmerzen?
  - Was ist ein Mehrwert für die Teilnehmer in der Gruppe

Digitalisierung, Robotik & Automatisierung, predictive maintenance, digitale Workflows, Virtual Reality (VR), Augmented Reality (AR) globalen Beschaffungs- & Lieferketten... sind Begriffe, die wir täglich hören.

- Doch wo steht die Entwicklung?
- Was ist schon praxistauglich und bezahlbar?
- Wo liegen die Herausforderungen und Stolperfallen?
- Wie erfolgt die Integration in das Supply Chain Management und die Unternehmensprozesse?

Fragen über Fragen...



# ER-After-sales & Ersatzteil-mgt.

## Das Angebot:

- Praxisbezogene Themenauswahl
- Focus auf kurz-, mittel- und langfristige Entwicklungen

- Digitalisierung & Automatisierung
- SCM-Integration
- Prozessgestaltung
- Ergonomie
- Fachkräftemange
- Nachhaltigkeit



- Exklusiver Kreis von Experten welche sich in der Praxis den Herausforderungen stellen
- Initiierungen eines aktiven ERFA-Austausches unter den Mitgliedern
- Aufgabenteilung und Zugang zum Knowhow diverser Branchen



# Das Vorgehen: Kick Off



- Kick Off Workshop
- Themensammlung
- Priorisierung
- Identifizierung von Best-Practice Unternehmen



## Das Vorgehen:

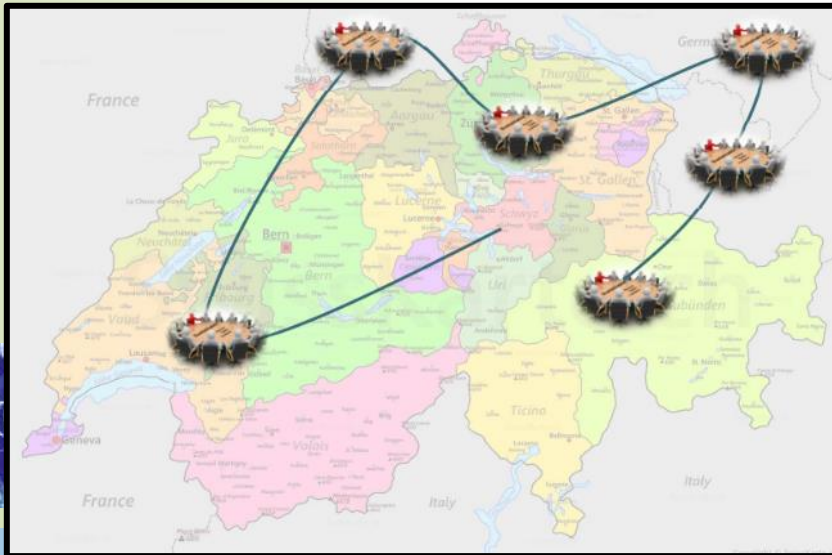
# Tagungen & Onlinesessions

Wir treffen uns **4 mal jährlich** zu **Tagungen** bei einem Mitglied oder einem Best-Practice Partner und tauschen uns zum Thema Aftersales- und Ersatzteilmanagement. aus.

Zusätzlich zu den Quartalsevents finden 2 Online ERFA-Sessions statt.

### Veranstaltungstag:

- Vormittag – ERFA-Themen der Gruppe aus dem Tagesgeschäft bzw. aus der Aufgabenliste
- Gemeinsames Mittagessen & Networking
- Nachmittag - Behandlung des ausgewählten Themas, Best-Practice, ERFA aus der Gruppe & Impulsinputs von Experten & Firmenrundgang



# Das Vorgehen: Initiierung der ER

Im Fokus stehen Unternehmen, welche sich bereits mit dem Thema der befassen.

Weitere Unternehmungen werden auf Basis von Empfehlungen und Initiativebewerbungen aufgenommen

Maximalteilnehmerzahl:  
15 Unternehmungen

Nach Gründung der ER bedarf eine Neumitgliedschaft der Zustimmung der bestehenden Mitglieder





# Organisation und Kosten:

Die ER wird von den Experten von SmartLogistics moderiert.

Die Organisation der Tagungen erfolgt durch das EWAG/FZV Team.

Die Gruppenmitglieder bezahlen einen Jahresbeitrag von CHF 1.750.-

- Darin enthalten ist der Aufwand für Organisation und Moderation der Gruppe.
- Zugang zum Know-how der Logistikexperten von SmartLogistics.
- Zugang zum Know-how des Aussenhandelsnetzwerk FZV mit allen Leistungen des Netzwerks (Q-Anlässe, Tagungen, Aussenhandels Know-How, FZV Newsletter, EWAG Bildungsprogramm...)
- Reisekosten und Spesen gehen jeweils zu Lasten der teilnehmenden Unternehmen!



# To Do's & weiteres Vorgehen

Thema	Beschreibung	Wer	Wann
Mitgliederwerbung	Bewerbung der ER im NL des FZV, auf den Webseiten von SmartLogistics und in den bestehenden ER's	SmartLogistics	<b>Bis KW 46</b>
	Bewerbung der Gruppe auf linkedIN und XING	SmartLogistics	<b>Bis KW 46</b>
Rücklaufbewertung	Sichtung Anmeldungen und Interviews mit pot. Mitglieder	ALLE	<b>Bis KW 46</b>
Kick Off	Organisation und Durchführung Kick Off	Bernhard	<b>Tbd (Nov 24 – Jan 25)</b>
	Kommunikation Resultat Kick Off	Bernhard	<b>Tbd (Nov 24 – Jan 25)</b>
	Anmeldung zur ER	SmartLogistics	<b>Nach Kick Off</b>
	Start ER	SmartLogistics	<b>1. Quartal 2025</b>



# fzV fachzirkel verzollung

