

as Copco

Atlas Copco



Erfolgspotentiale im Service

Online-Seminar Oktober 2021



Ihre heutigen Ansprechpartner



Sebastian Lohan
Produktmanager Ersatzteile und Service



Alexander Vogel
Business Development Manager



Anja Wiehoff
Regional Communication Manager

Agenda



Herausforderungen im Servicegeschäft



Serviceprozesse



Atlas Copco Online-Systeme



Langfristige Kundenbindung



Fazit & Checkliste

Erfolgspotentiale im Service – Herausforderungen



Erfolgspotentiale im Service

Größte Herausforderungen im Servicegeschäft



Eingeschränkte Kenntnis / Dokumentation der “installed Base” und des Servicepotentials

Hauptsächlich reaktiver Servicevertrieb

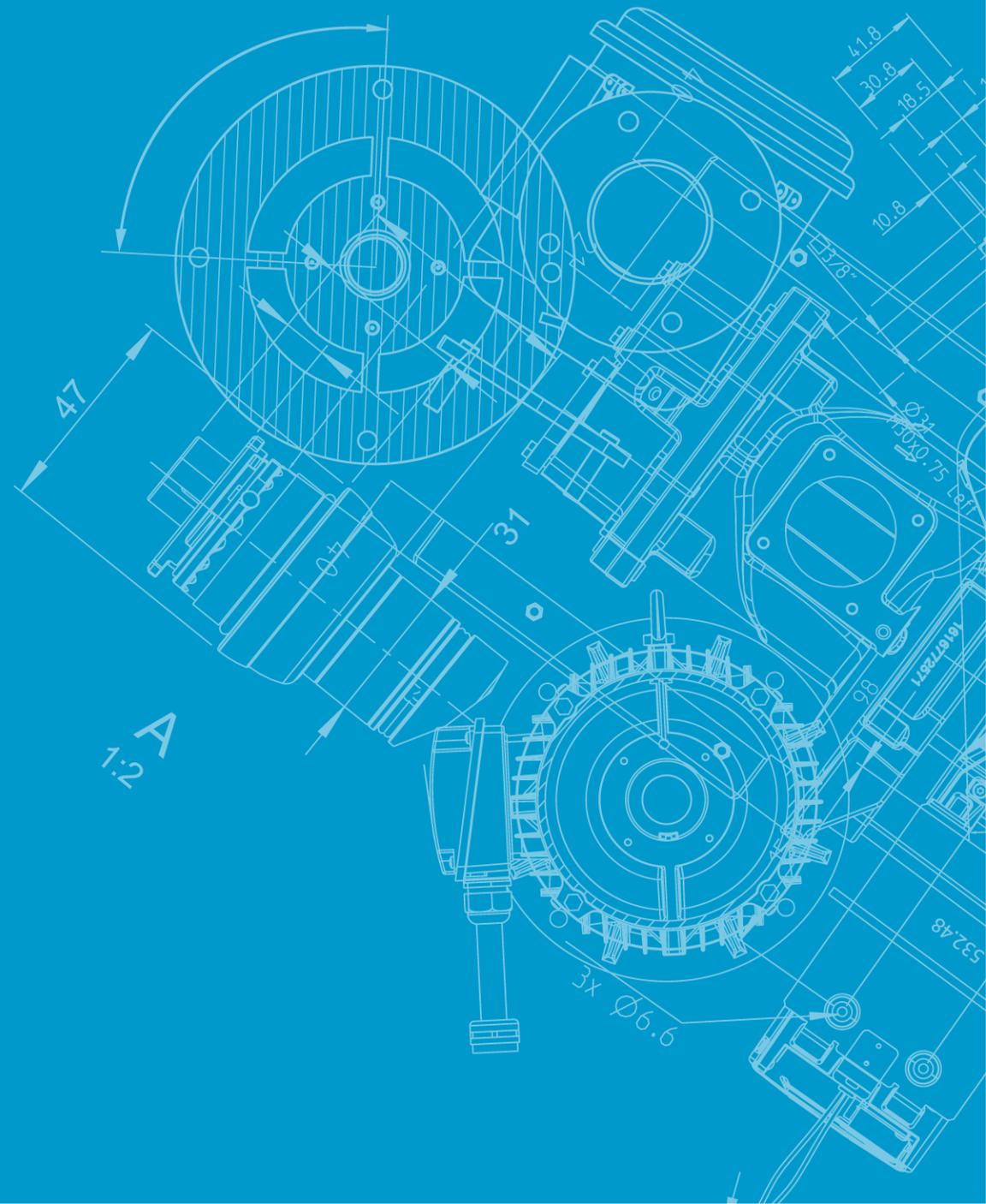
Keine / falsche Mittel / Produkte zur langfristigen Kundenbindung

Keine Verkaufsaktionen / kein digitaler Fußabdruck

Operative Einheit / Prozesse sowie technisches Knowhow optimierbar

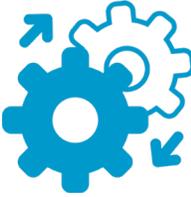
Kein eigenes Lager

Prozesse im Service



Erfolgspotentiale im Service

Ausgangslage



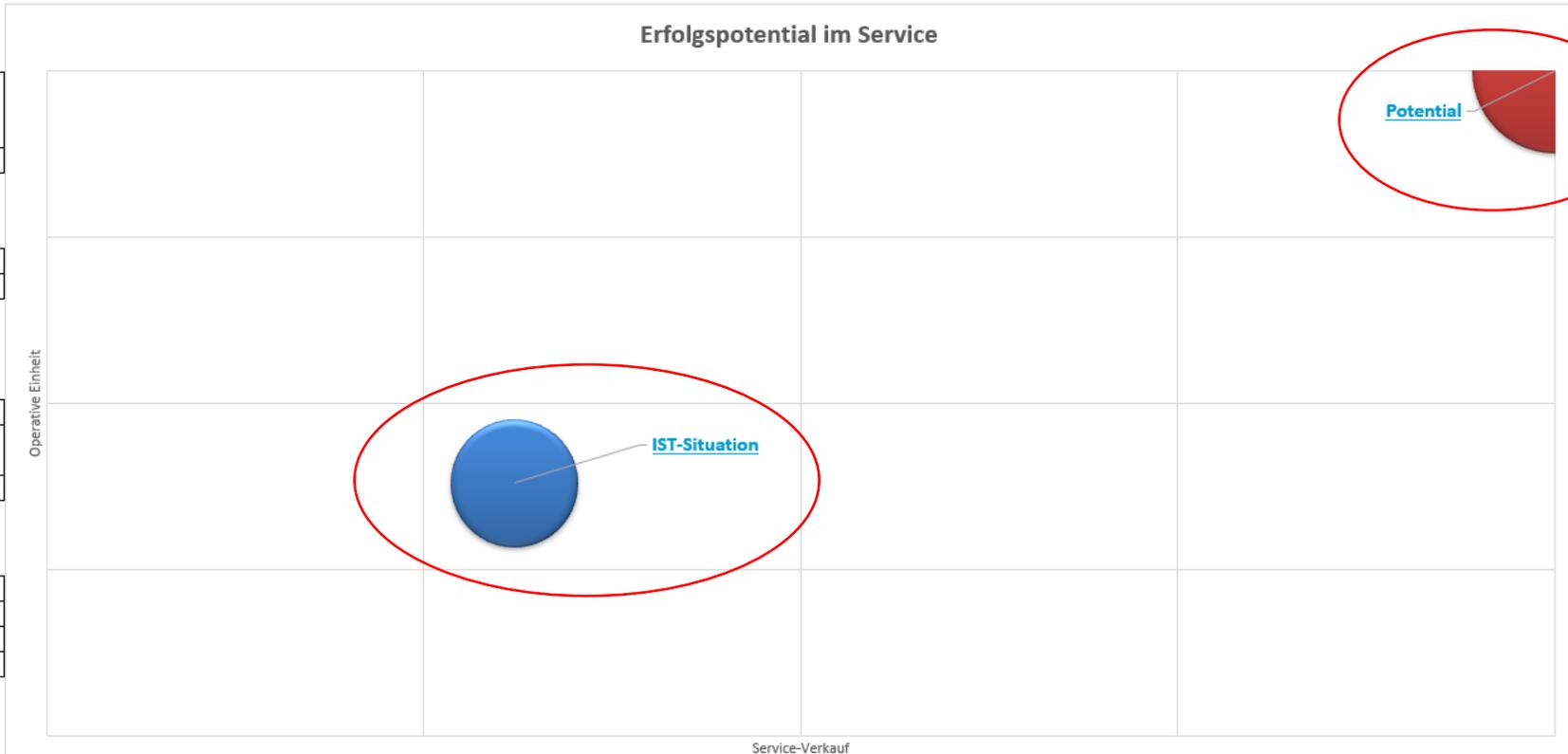
Erfolgspotential im Service

- Genug Servicetechniker, um die vorhandenen Maschinen im Gebiet betreuen zu können
Reaktionszeit max. 24 Stunden

Anzahl Level 3 Servicetechniker
Reaktionszeit max. 48 Stunden

Anzahl Level 2 Servicetechniker
- nutzt AC-Systeme (SOL, POL, MOL, WOL, etc.)
Reaktionszeit gem. Anforderungen

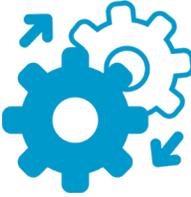
Anzahl Level 1 Servicetechniker
Mobile Servicetechniker
Eigene Werkstatt
Reaktionszeit gem. Anforderungen



Kunde + Standort aller verkauften Maschinen	Original Ersatzteile + Schmierstoffe	Verträge / erw. Gewährleistung werden	Teilnahme an AC Kampagnen (z.B. Winteraktion)
Betreuung von Wettbewerbsprodukten	Lager mit notwendigen Kits, Ersatzteilen, Ölen	als Instrument der Kundenbindung genutzt	Entwicklung eigener Kampagnen für Kundenstamm
	Nutzung von Serviceerinnerungen		Social Media

Erfolgspotentiale im Service

Zusammenspiel

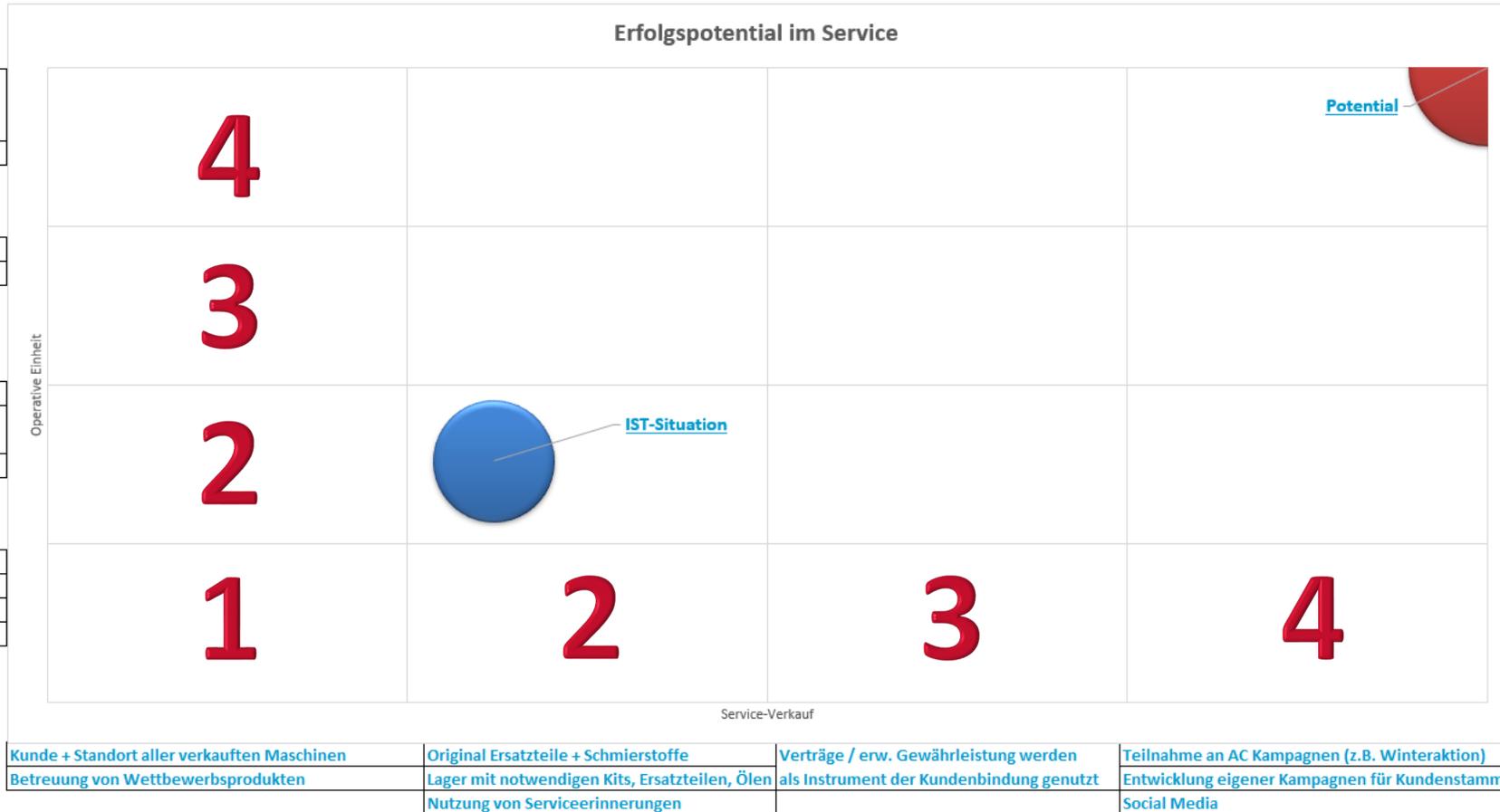


- Genug Servicetechniker, um die vorhandenen Maschinen im Gebiet betreuen zu können
Reaktionszeit max. 24 Stunden

Anzahl Level 3 Servicetechniker
Reaktionszeit max. 48 Stunden

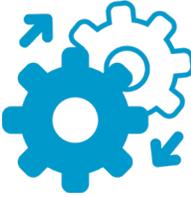
Anzahl Level 2 Servicetechniker
- nutzt AC-Systeme (SOL, POL, MOL, WOL, etc.)
Reaktionszeit gem. Anforderungen

Anzahl Level 1 Servicetechniker
Mobile Servicetechniker
Eigene Werkstatt
Reaktionszeit gem. Anforderungen



Erfolgspotentiale im Service

Vertriebsprozess

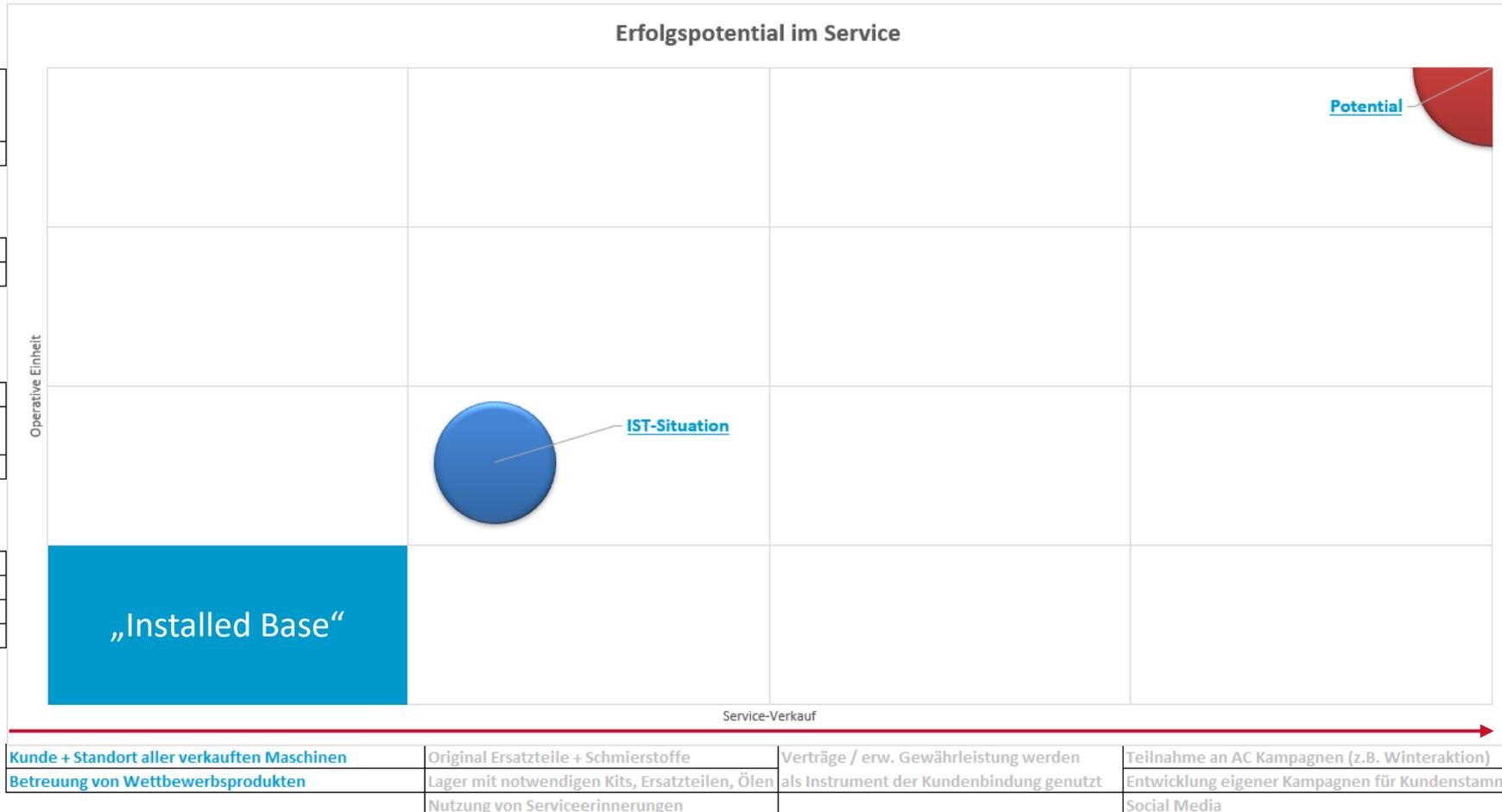


- Genug Servicetechniker, um die vorhandenen Maschinen im Gebiet betreuen zu können
Reaktionszeit max. 24 Stunden

Anzahl Level 3 Servicetechniker
Reaktionszeit max. 48 Stunden

Anzahl Level 2 Servicetechniker
- nutzt AC-Systeme (SOL, POL, MOL, WOL, etc.)
Reaktionszeit gem. Anforderungen

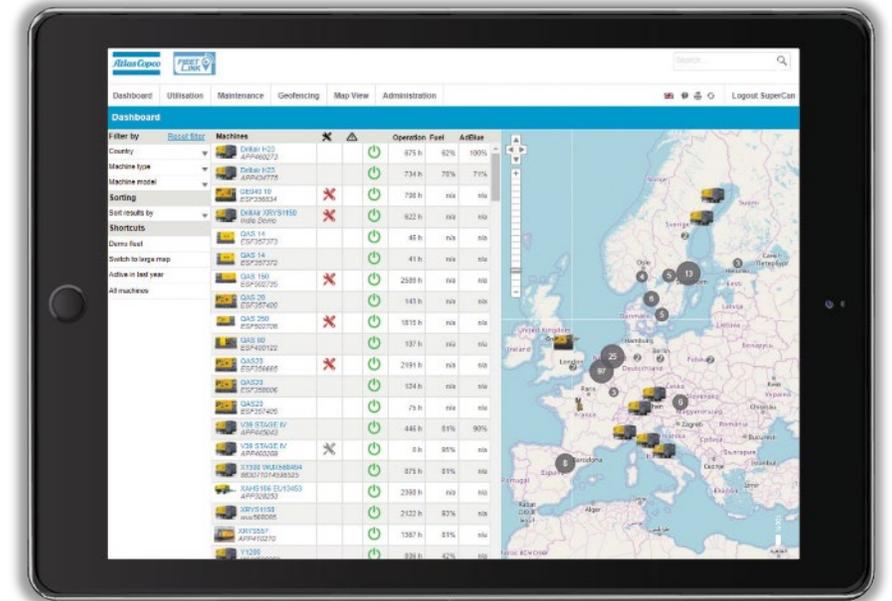
Anzahl Level 1 Servicetechniker
Mobile Servicetechniker
Eigene Werkstatt
Reaktionszeit gem. Anforderungen



Erfolgspotentiale im Service

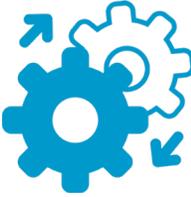
„Installed Base Management“

- Grundlage für eine erfolgreiche Serviceorganisation
 - Kunden- und Maschinenstammdaten jeder verkauften Maschine
 - Kunde + Kundennummer
 - Maschine, Seriennummer, Baujahr
 - Datum der Auslieferung / Inbetriebnahme
 - Datum + Art der nächsten vorbeugenden Wartung (min. 1 Jahr im voraus!)
 - Historie der durchgeführten Wartungen und Reparaturen
- Kontinuierliche Pflege der Stammdaten
 - ERP-System
 - CRM-System
 - Excel
 - Access
- Wettbewerbsmaschinen in diesen Prozess involvieren



Erfolgspotentiale im Service

Vertriebsprozess



- Genug Servicetechniker, um die vorhandenen Maschinen im Gebiet betreuen zu können
Reaktionszeit max. 24 Stunden

Anzahl Level 3 Servicetechniker
Reaktionszeit max. 48 Stunden

Anzahl Level 2 Servicetechniker
- nutzt AC-Systeme (SOL, POL, MOL, WOL, etc.)
Reaktionszeit gem. Anforderungen

Anzahl Level 1 Servicetechniker
Mobile Servicetechniker
Eigene Werkstatt
Reaktionszeit gem. Anforderungen



Erfolgspotentiale im Service

Pro-Aktivität

- **Ausschließlicher Einsatz von originalen Ersatzteilen und Schmierstoffen**
 - weniger Maschinenausfälle
 - durch Überzeugung des Kunden weniger vergleichbar
 - Professionalität
- **Lager mit notwendigen Kits, Ersatzteilen und Ölen**
 - Grundlage für Planung sind die verkauften Maschinen im Markt
 - Sicherung der Verfügbarkeit
 - Verbesserung der Reaktionszeit
- **Serviceerinnerungen (Anrufe, Mails, Besuche)**
 - Kunden denken selten an Zeitpunkt und Notwendigkeit von Wartungen
 - durch simple Wartungserinnerungen erhöhen Sie Ihren Marktanteil im Service

Erfolgspotentiale im Service

Serviceerinnerungen

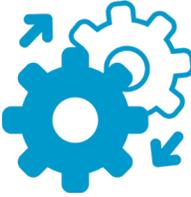
Kunde	Kundennummer	Ansprechpartner	Maschinentyp	Seriennummer	Baujahr	letzter Service	Serviceart	Betriebsstunden	nächste Wartung	Art	Erinnerung
Baufirma GmbH	123456789	Hr. Baumeister	XAS 68 Kd	APP693485	2018	26.06.2021	Jahreswartung	345	KW 26 - 2022	Jahreswartung	KW 22 - 2022
Baufirma GmbH	123456789	Hr. Baumeister	XAS 68 Kd	APP693486	2018	26.06.2021	Jahreswartung	297	KW 26 - 2022	Jahreswartung	KW 22 - 2022
Baufirma GmbH	123456789	Hr. Baumeister	XAS 186 Jd	APP643518	2019	20.10.2021	Jahreswartung	872	KW 42 - 2022	Jahreswartung	KW 38 - 2022
Baufirma GmbH	123456789	Hr. Baumeister	E-Air H250 VSD	APP846328	2021	-	-	2	KW 2 - 2022	50h-Wartung	KW 50 - 2021
Baufirma GmbH	123456789	Hr. Baumeister	QAS 40 Kd	ESF324587	2018	25.05.2021	500h-Wartung	1521	KW 47 - 2021	2000h-Wartung	KW 43 - 2021
Baufirma GmbH	123456789	Hr. Baumeister	QAS 60 Pd	ESF527485	2019	07.07.2021	1000h-Wartung	1083	KW 28 - 2022	500h-Wartung	KW 24 - 2022
Baufirma GmbH	123456789	Hr. Baumeister	XAS 97 Dd	API421685	2015	15.08.2021	Reparatur	785	KW 18 - 2022	Jahreswartung	KW 14 - 2022
Bohrfirma AG	987654321	Fr. Bohrer	XRVS 476 Cd	API714856	2012	02.09.2021	500h-Wartung	8475	KW 10 - 2022	1000h-Wartung	KW 6 - 2022
Bohrfirma AG	987654321	Fr. Bohrer	XRVS 577 Cd	API763584	2015	02.09.2021	1000h-Wartung	5016	KW 10 - 2022	500h-Wartung	KW 6 - 2022
Bohrfirma AG	987654321	Fr. Bohrer	X28	APP893249	2021	-	-	-	-	50h-Wartung	-

- Beispiel einer Grundlage zum pro-aktiven Servicevertrieb
- Alle notwendigen Informationen zur Nachverfolgung auf einen Blick
- Einfache Handhabung durch Filterfunktion
- Wenn kein ERP/CRM-System verfügbar ist, erfüllt eine Exceldatei oder sogar Papierakte ebenso ihren Zweck

Auf historische Daten kann nicht zurückgegriffen werden, wenn diese nie erstellt wurden!

Erfolgspotentiale im Service

Vertriebsprozess



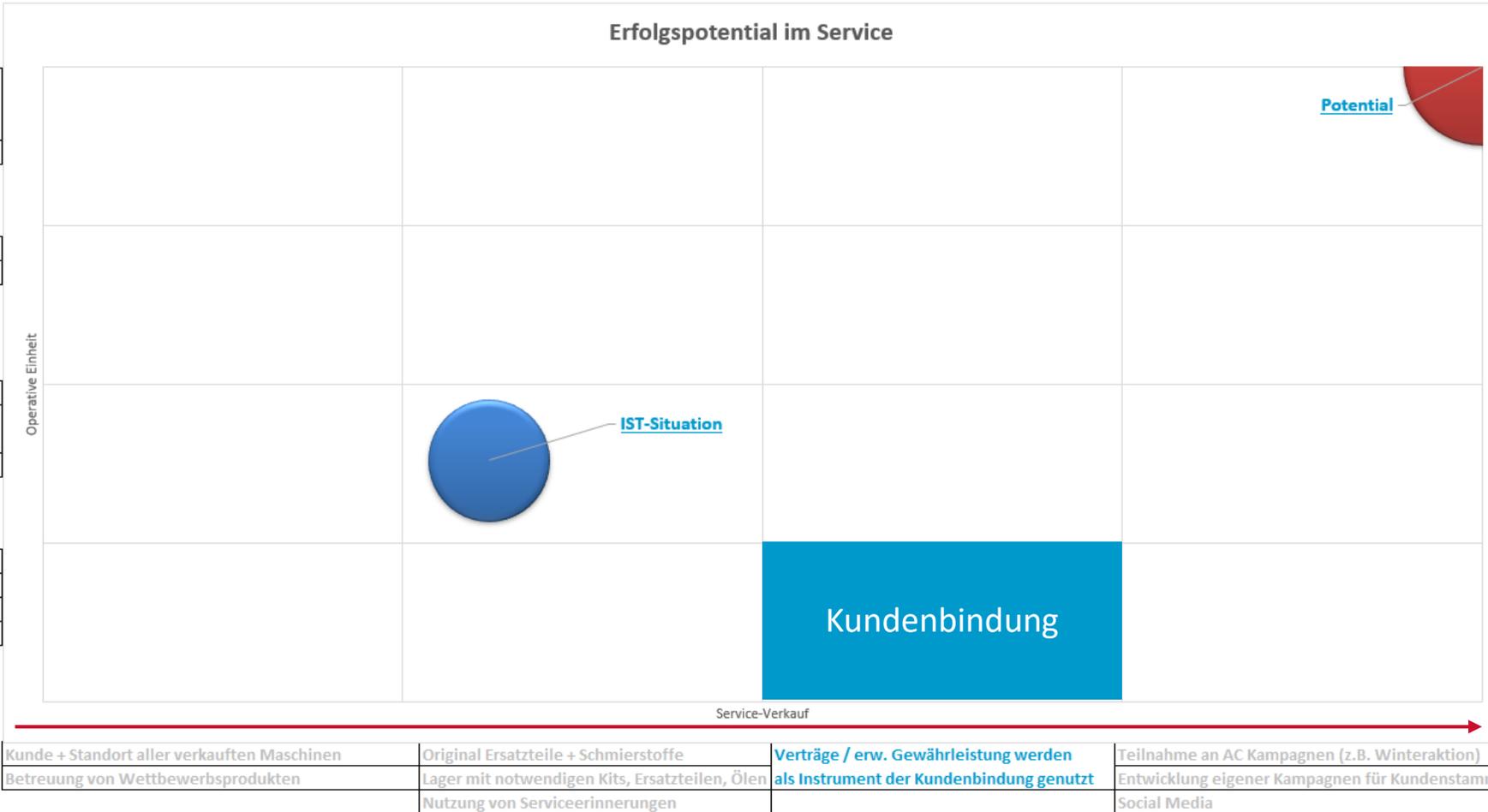
Erfolgspotential im Service

- Genug Servicetechniker, um die vorhandenen Maschinen im Gebiet betreuen zu können
Reaktionszeit max. 24 Stunden

Anzahl Level 3 Servicetechniker
Reaktionszeit max. 48 Stunden

Anzahl Level 2 Servicetechniker
- nutzt AC-Systeme (SOL, POL, MOL, WOL, etc.)
Reaktionszeit gem. Anforderungen

Anzahl Level 1 Servicetechniker
Mobile Servicetechniker
Eigene Werkstatt
Reaktionszeit gem. Anforderungen



Erfolgspotentiale im Service

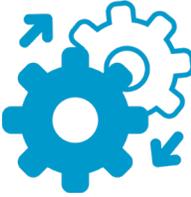
Langfristige Kundenbindung

- **Wartungsvereinbarungen**
 - Vertraglich vereinbarte Kundenbindung
 - Grundlage zur regelmäßigen Wartungsnachverfolgung
 - Einfache Abwicklung für Sie und den Kunden
 - Durch regelmäßige Wartung optimierte Leistung & Zuverlässigkeit
- **Erweiterte Gewährleistung**
 - Zusätzliche Motivation für den Kunden die Wartung durchführen zu lassen
 - Sinnvolle Kombination mit Wartungsvereinbarungen
 - Eine Lösung von Atlas Copco ist in Vorbereitung
- **Fokus auf die relevanten Dinge**
 - Vertrieb kostet Zeit
 - Vereinbarungen reduzieren den Aufwand auf einen Anruf zur Terminabstimmung
 - **Jeder hat Zeit, sich auf seine Kernkompetenz zu konzentrieren!**



Erfolgspotentiale im Service

Vertriebsprozess

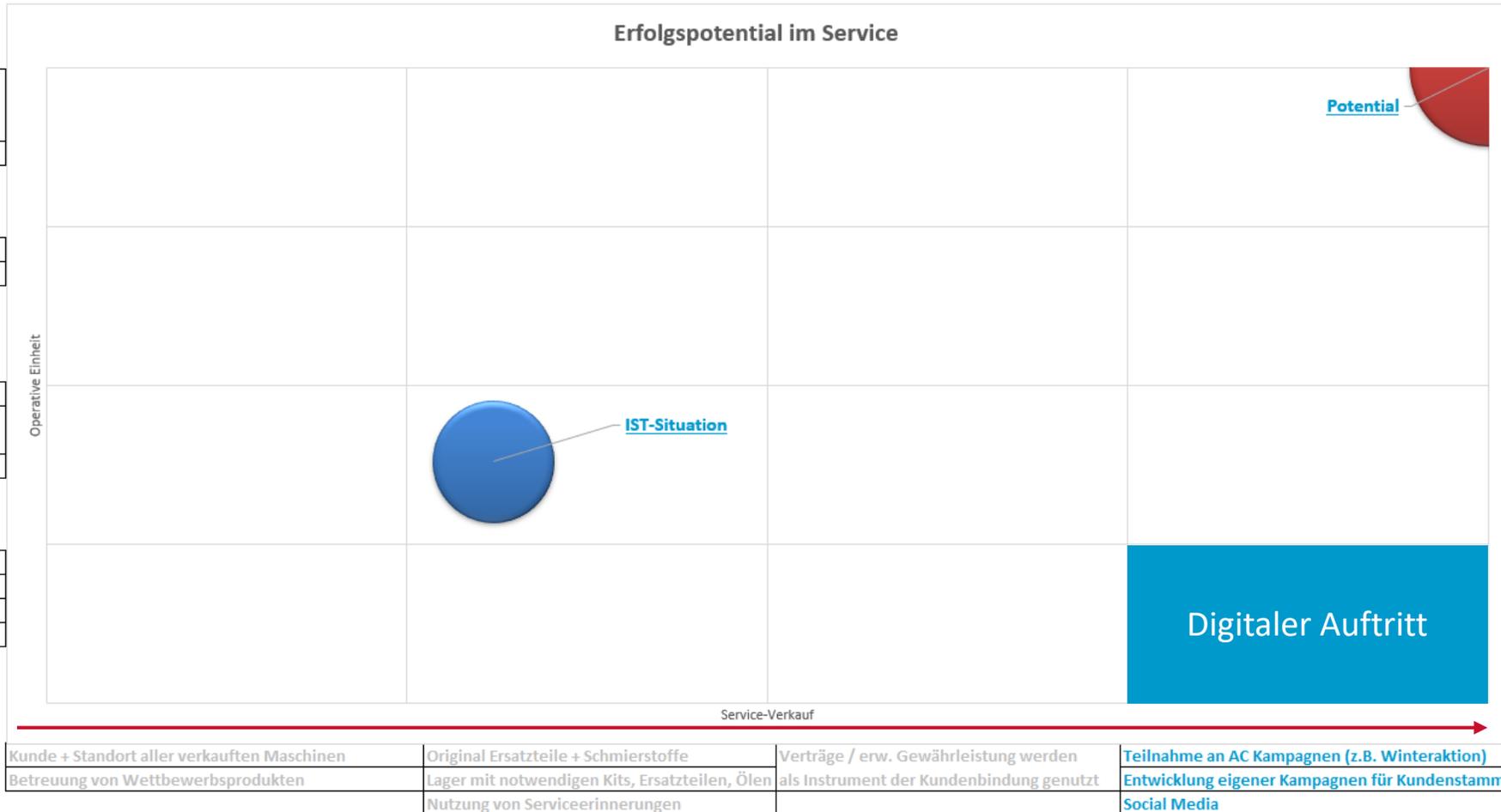


- Genug Servicetechniker, um die vorhandenen Maschinen im Gebiet betreuen zu können
Reaktionszeit max. 24 Stunden

Anzahl Level 3 Servicetechniker
Reaktionszeit max. 48 Stunden

Anzahl Level 2 Servicetechniker
- nutzt AC-Systeme (SOL, POL, MOL, WOL, etc.)
Reaktionszeit gem. Anforderungen

Anzahl Level 1 Servicetechniker
Mobile Servicetechniker
Eigene Werkstatt
Reaktionszeit gem. Anforderungen



Erfolgspotentiale im Service

Außenauftritt

- Adaption von Atlas Copco Kampagnen auf den eigenen Kundenstamm
 - Individuelle Anpassung möglich
- Individuelle Kampagnen zugeschnitten auf die eigene Kundenstruktur
 - z.B. Sandstrahlunternehmen, GaLaBau, etc.
 - Atlas Copco unterstützt gerne
- Nutzung von Social Media wie LinkedIn, Instagram, Facebook
 - Vernetzung mit bestehenden und potentiellen Kunden
 - Folgen Sie uns !
 - Darstellung von Aktionen, Aktivitäten, Projekten und Erfolgen
 - Kreieren Sie Erfolgsgeschichten und bleiben Sie im Gespräch
- Digitale Präsenz nimmt immer mehr an Bedeutung zu!
 - **Die erste Suche startet online!**



Atlas Copco

Atlas Copco Service

Winterzeit ist Wartungszeit 2021

Die kalte Jahreszeit kommt in großen Schritten auf uns zu und Ihre mobilen **Kompressoren, Stromerzeuger, Lichtmasten, Pumpen** sowie **handgehaltene Bauwerkzeuge** werden in den nächsten Monaten vermutlich weniger ausgelastet sein. Nutzen Sie diesen Zeitraum, zur **Wartung und Instandhaltung**, um die **Produktivität** für den nächsten Einsatz sicherzustellen!

Bestellen Sie während unserer **Winteraktion 2021** Service-Kits zusammen mit Verdichter- und/oder Motoröl und sichern Sie sich einen zusätzlichen **Preisnachlass** von bis zu **10%**.

je 1 – 3 Service-Kits und Ölgebinde	5% Rabatt zusätzlich
je 4 – 7 Service-Kits und Ölgebinde	7% Rabatt zusätzlich
je > 7 Service-Kits und Ölgebinde	10% Rabatt zusätzlich

Denken Sie außerdem daran, jederzeit einen kleinen Lagerbestand mit den wichtigsten Ersatz- und Verschleißteilen zu haben, um immer auf alles vorbereitet zu sein. Wir beraten Sie gern!

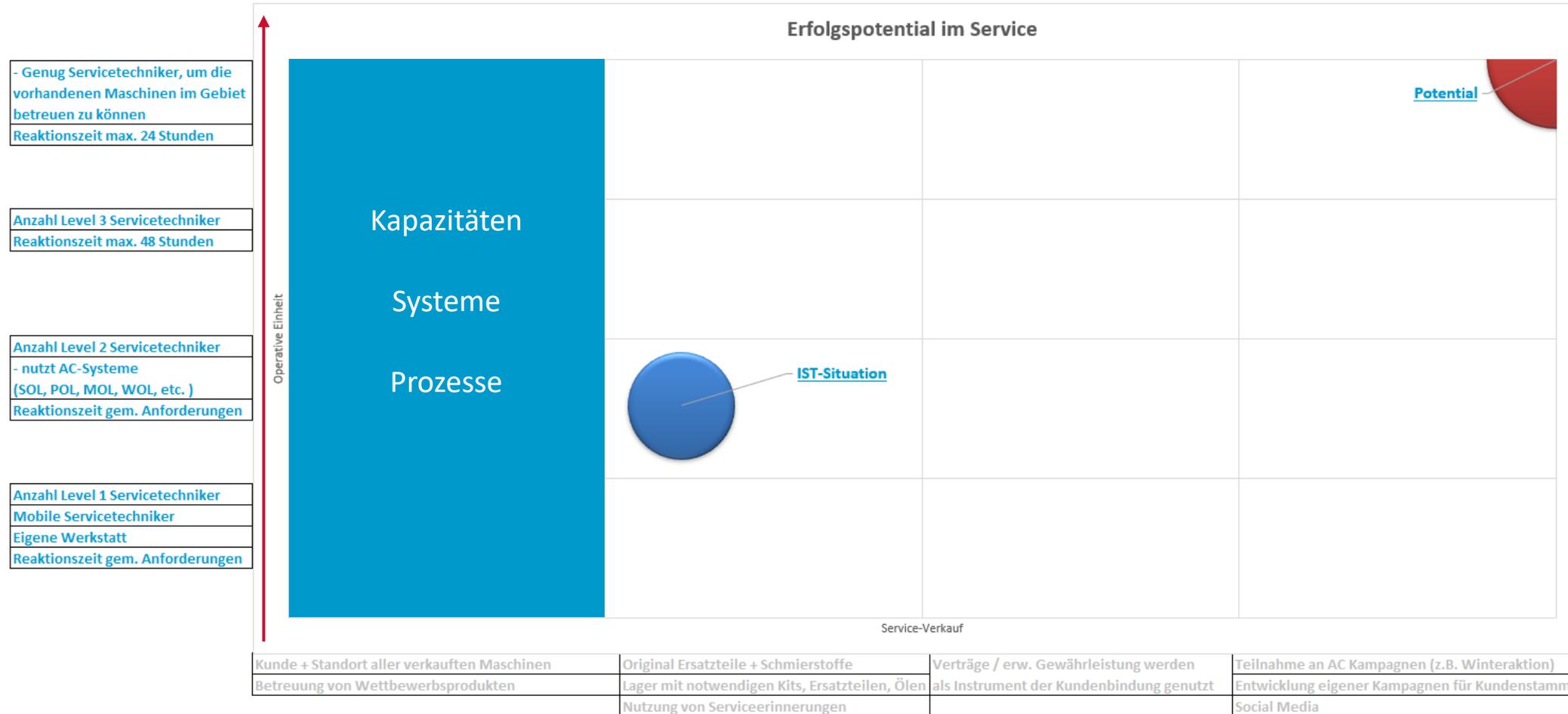
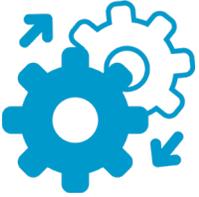
Sprechen Sie Ihren Serviceberater an!



Angebot gültig bis zum 31. Januar 2022
Atlas Copco Power Technique GmbH
Langemarkstrasse 35, 45141 Essen
Tel. +49 201 21177-0 - Fax +49 201 21177-348
www.atlascopco.de - info.powertechnique@de.atlascopco.com

Erfolgspotentiale im Service

Operative Einheit



Erfolgspotentiale im Service

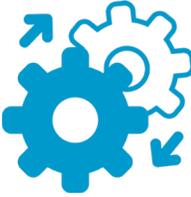
Operative Einheit

- **Operative Kapazität, die Maschinen im Markt serviceseitig betreuen zu können**
 - Ausreichende Anzahl an (mobilen) Servicetechnikern
 - Servicetechniker mit entsprechendem Knowhow → Ausbildung und Schulungen zu den Produkten!
 - Werkstatt, die den Anforderungen an die verkauften Maschinen entspricht
- **Kenntnis und Nutzung der verfügbaren Atlas Copco Systeme**
 - Shop Online
 - Parts Online
 - Toolbox
 - Machines Online
 - Power Connect
 - Warranty Online
 - FleetLink
- **Schulungen**
 - Schulungskonzept für Servicetechniker neu aufgesetzt ab Q1 2022
 - Systemschulungen jederzeit von unseren Serviceberatern durchführbar



Erfolgspotentiale im Service

Zusammenspiel

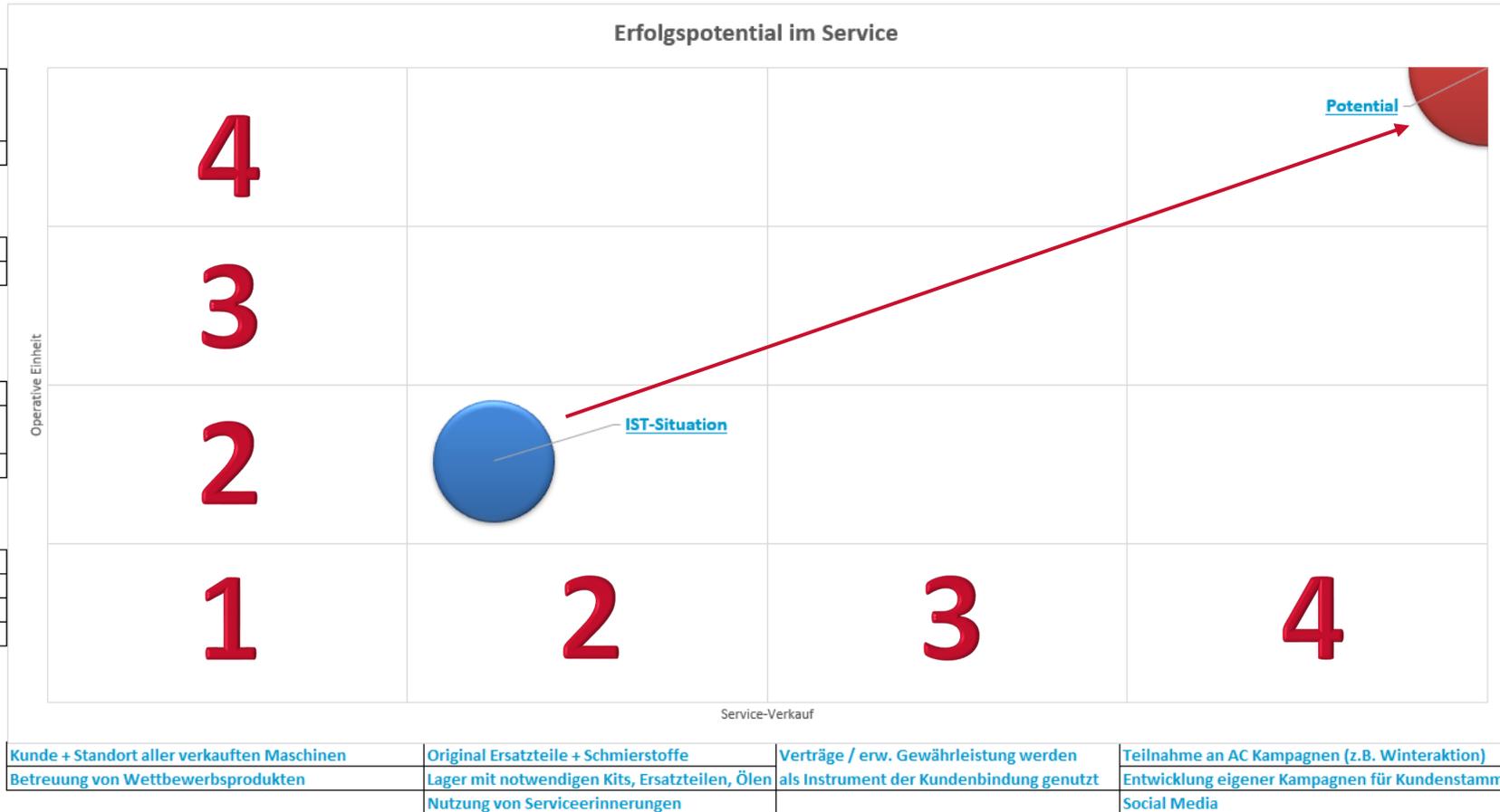


- Genug Servicetechniker, um die vorhandenen Maschinen im Gebiet betreuen zu können
Reaktionszeit max. 24 Stunden

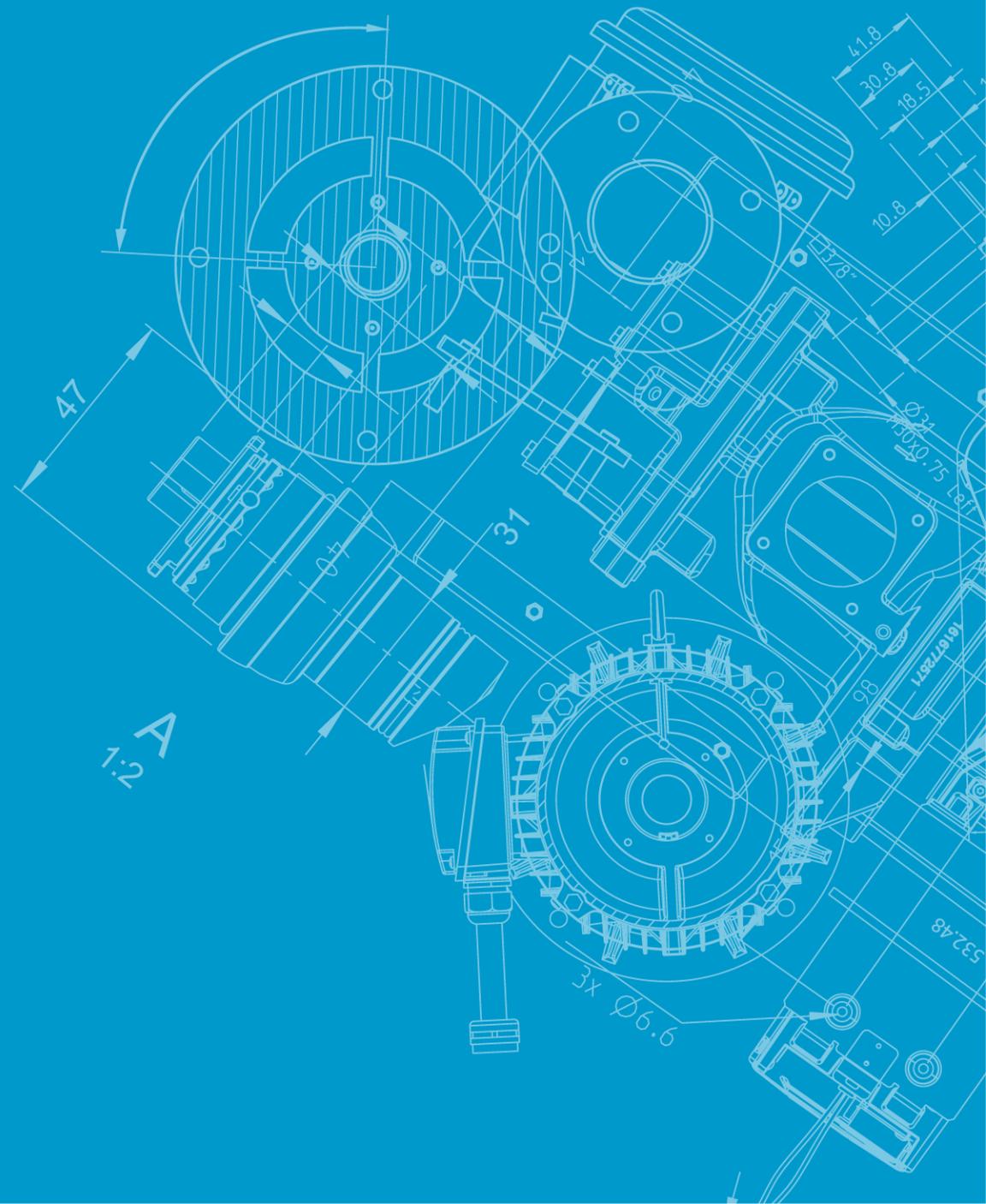
Anzahl Level 3 Servicetechniker
Reaktionszeit max. 48 Stunden

Anzahl Level 2 Servicetechniker
- nutzt AC-Systeme (SOL, POL, MOL, WOL, etc.)
Reaktionszeit gem. Anforderungen

Anzahl Level 1 Servicetechniker
Mobile Servicetechniker
Eigene Werkstatt
Reaktionszeit gem. Anforderungen



Atlas Copco Online Tools



Business Online

„Kommandozentrale“

The screenshot displays the Atlas Copco Business Online dashboard. At the top left, the Atlas Copco logo and 'Business Online' text are visible. Below the header, a 'Do business with us' section contains a grid of service tiles. Each tile features an icon, a title, and a brief description. The tiles include: 'Log in to access your applications' with a 'Log in' button; 'Factory Online' for order follow-up; 'Standards database' for technical documentation; 'Shop Online' for 24-hour order handling; 'Toolbox' for technical and sales documentation; 'Photo and video gallery' for an image database; 'Machines Online' for machine tracking; 'myQUEST' for technical questions; 'Profile Store' for promotional material; 'Warranty Online' for making claims; 'Power Connect' for machine information via scan; 'Print Shop' for downloading PDFs; 'FleetLink' for telematics; 'Parts Online' for spare parts; 'Power Technique YouTube channel' for videos; and 'Safety Data Sheet Database' for downloading SDS. A 'Legal Notice, Privacy Policy, Copyright © 2000-2021 Atlas Copco' footer is present at the bottom right of the dashboard area.

Atlas Copco Business Online

Do business with us

Log in to access your applications [Log in](#)

Factory Online
Quick and real-time follow-up of your orders and lead time information.

Standards database
Find technical documentation on engineering standards.

Shop Online
Handle your orders 24 hours a day. Fast easy and safe.

Toolbox
Technical and sales documentation for all Power Technique products
[Request an account \(external users\)](#)

Photo and video gallery
Atlas Copco image database

Machines Online
Track all the machines from the production site, through delivery and through it's working life.

myQUEST
For technical and non-technical question on Power Technique Products

Profile Store
Promotional material shop.

Warranty Online
Make warranty claims on your Atlas Copco fleet or machines and/or genuine Atlas Copco parts.

Power Connect
Find all your machine information in one place. It's only one scan away!

Print Shop
Download PDF files for all our product brochures and technical documentation or order printed matters.

FleetLink
Intelligent telematics system that helps optimize fleet usage

Parts Online
Spare Parts for Atlas Copco Power Technique equipment.
[Login without an account](#)

Power Technique YouTube channel
Find videos about applications, product related, how to, and more...

Safety Data Sheet Database
Download SDS in different languages for products classified as dangerous goods

Archive communication
Find technical documentation for models produced prior 2008

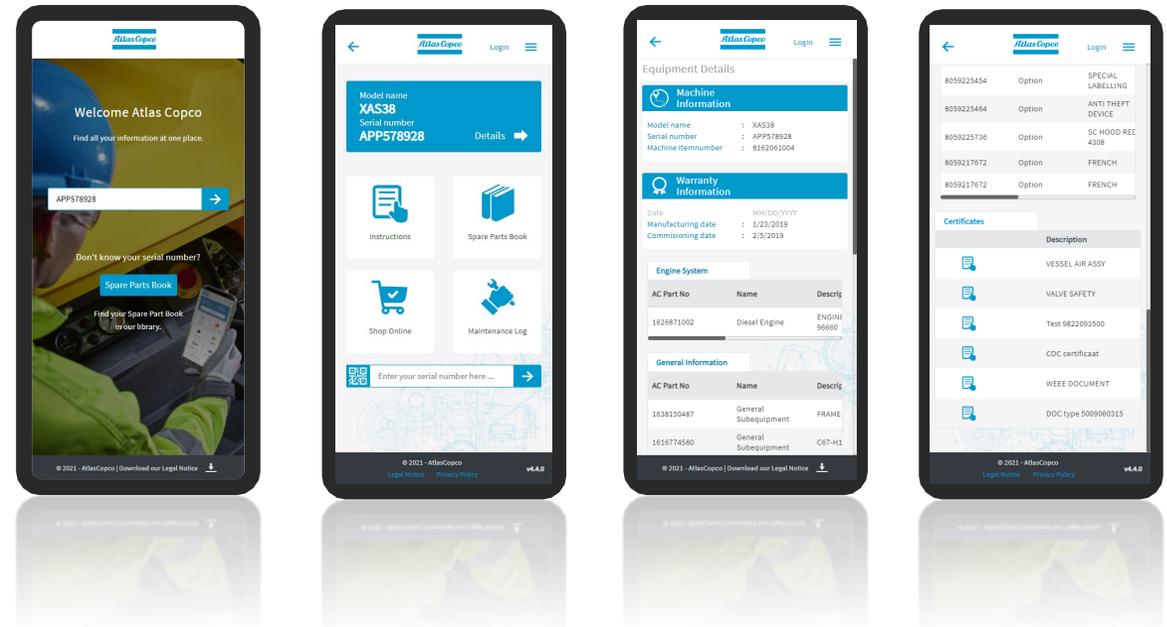
Legal Notice, Privacy Policy, Copyright © 2000-2021 Atlas Copco



Power Connect

Allgemeine Informationen

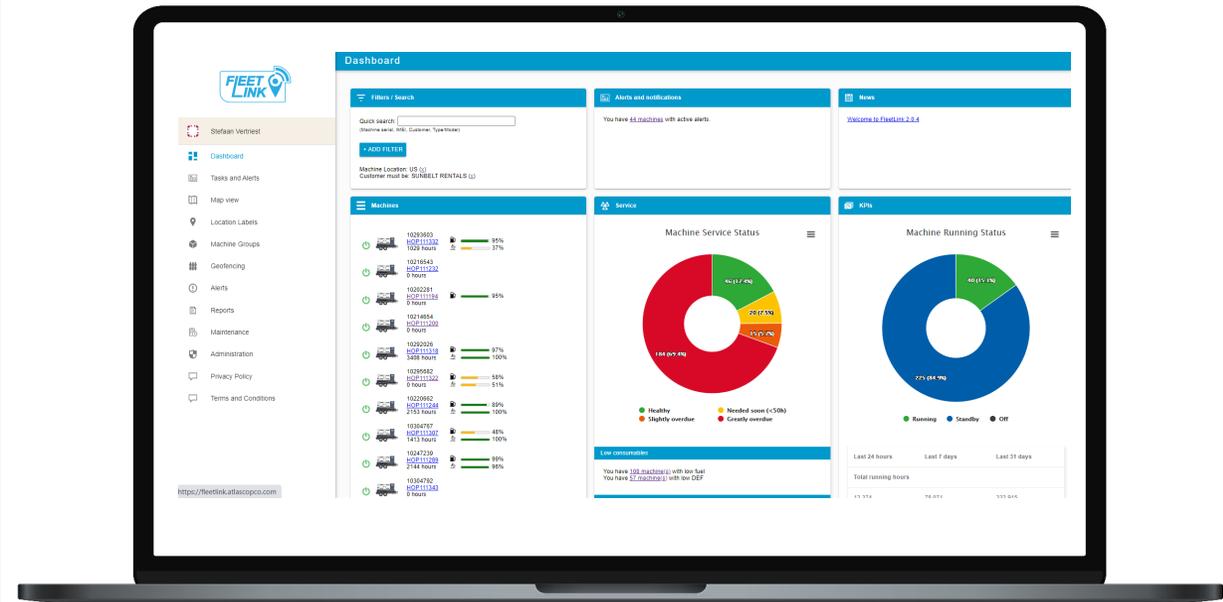
- In Machines Online können Sie detaillierte Informationen zu einer bestimmten Maschine einsehen, indem Sie den QR-Code scannen:
- **Shop Online und Parts Online Integration**
 - Ersatzteilliste einsehen
 - Ersatzteile bestellen
- **Serviceinformationen**
 - Anleitungsvideos
 - Dokumentationen
 - FleetLink
- **Servicehistorie**
 - Betriebsstunden, Datum der Serviceeinsätze
→ Ihre Pflege vorausgesetzt



FleetLink

Allgemeine Informationen

- Telemetrie-System von Atlas Copco
 - Übersichtliches Dashboard
 - Geofencing
 - Alarme / Benachrichtigungen
 - Reports
 - Betriebsstunden
 - Service-/ Wartungsinformationen
 - Parameter der Maschine
- API-Anbindung an Ihr System möglich
- Nutzbar zur Wartungsnachverfolgung



Atlas Copco Online Tools

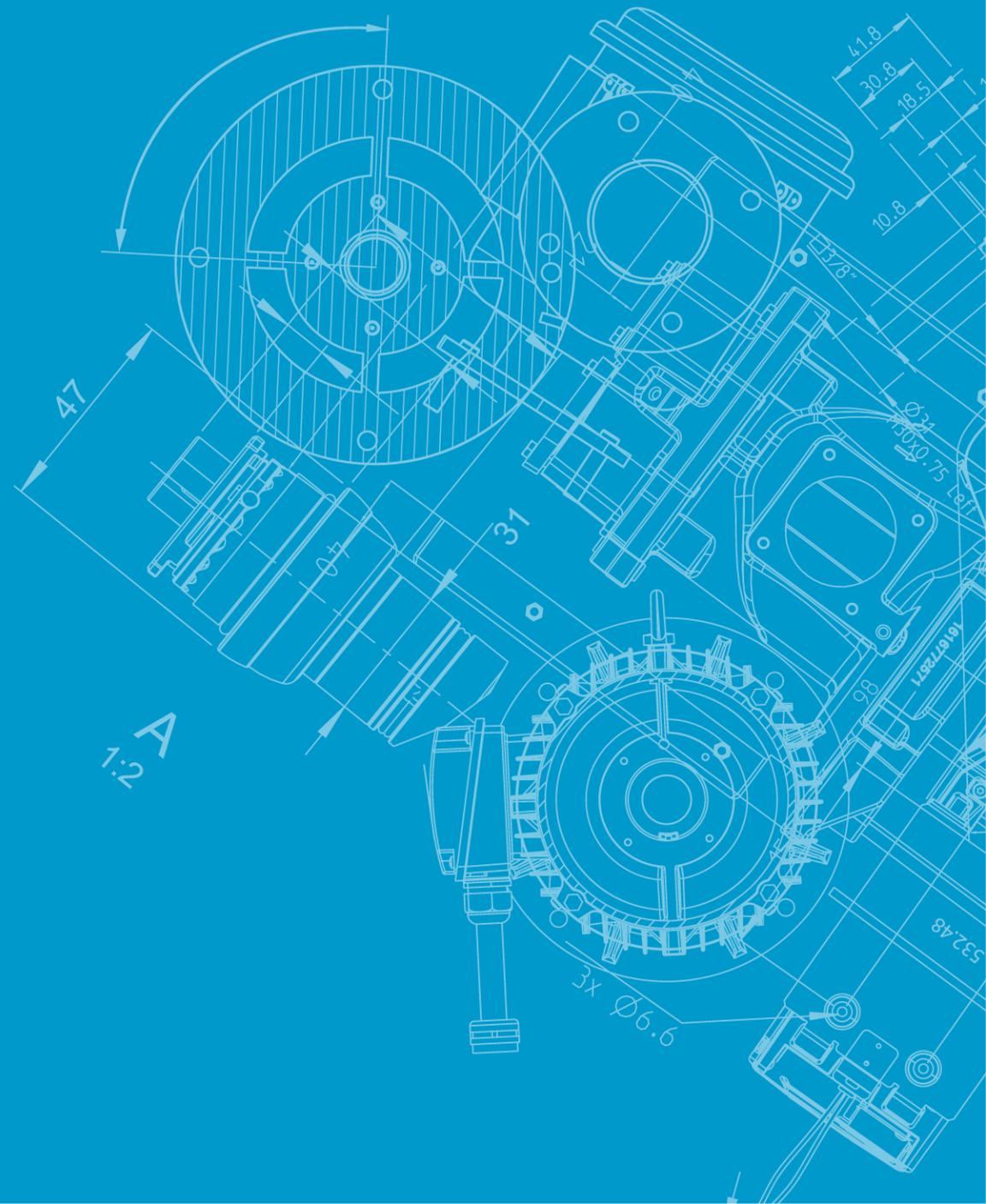
Überblick

Ihre Informationsquelle zur Erleichterung des täglichen Geschäfts!

- **Shop Online**
 - Ersatzteilbeschaffung 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche. Preise und Verfügbarkeit jederzeit einsehbar.
- **Parts Online**
 - Detaillierte Ersatzteillisten, die regelmäßig aktualisiert werden
- **Archive Communication**
 - Informationen zu Service und Technik für Maschinen älteren Baujahres
- **Atlas Copco Toolbox**
 - Dokumentationen
 - Service Bulletins
 - Software-Files
 - Trainingsmaterial und –videos



Der Kunde kommt nicht von allein – Best Practice



Erfolgspotentiale im Service

Der Kunde kommt nicht immer von allein

- Keine Verantwortung, keine Pflege
- Kein Hinweis, Keine Aktion
- Kein Verstehen, kein Verständnis
- Kein Schlüsselgerät, kein Schlüssel für's Gerät
- Stress für den Unternehmer, Entspannung für den Händler

Beispiel Atlas Copco Servicepartner
Fritsch Baumaschinen aus Mahlberg



Mittwoch, 20. Oktober 2021 er

Warten Sie nicht länger.....

.....lassen Sie uns das lieber machen

Sehr geehrte Damen und Herren,

für das entgegengebrachte Vertrauen bei Ihrem letzten Besuch in meiner Fachwerkstatt sage ich heute noch einmal herzlichen Dank. Ich verbinde das mit der Hoffnung, dass Sie auch weiterhin meine Serviceleistungen rund um den **Kompressor** nutzen werden.

Meine Kundendienstabteilung hat festgestellt, dass die Jahreswartung sowie die Sicherheits- und (Elektro)prüfung lt. Wartungsvertrag an Ihrem **Kompressor** Atlas Copco **XRVS 336 Cd**, mit der **Seriennummer 614526 im**

August 2021
fällig ist!!!
(letzter KD = 20.07.20)

Um die volle Funktionstüchtigkeit und Garantie Ihrer Atlas Copco Maschinen dauerhaft zu gewährleisten und zu erhalten, empfehle ich Ihnen, Ihre **Maschine** einmal jährlich einer Jahreswartung zu unterziehen, damit Stillstand- und Ausfallzeiten auch zukünftig Fremdwörter für Sie bleiben.

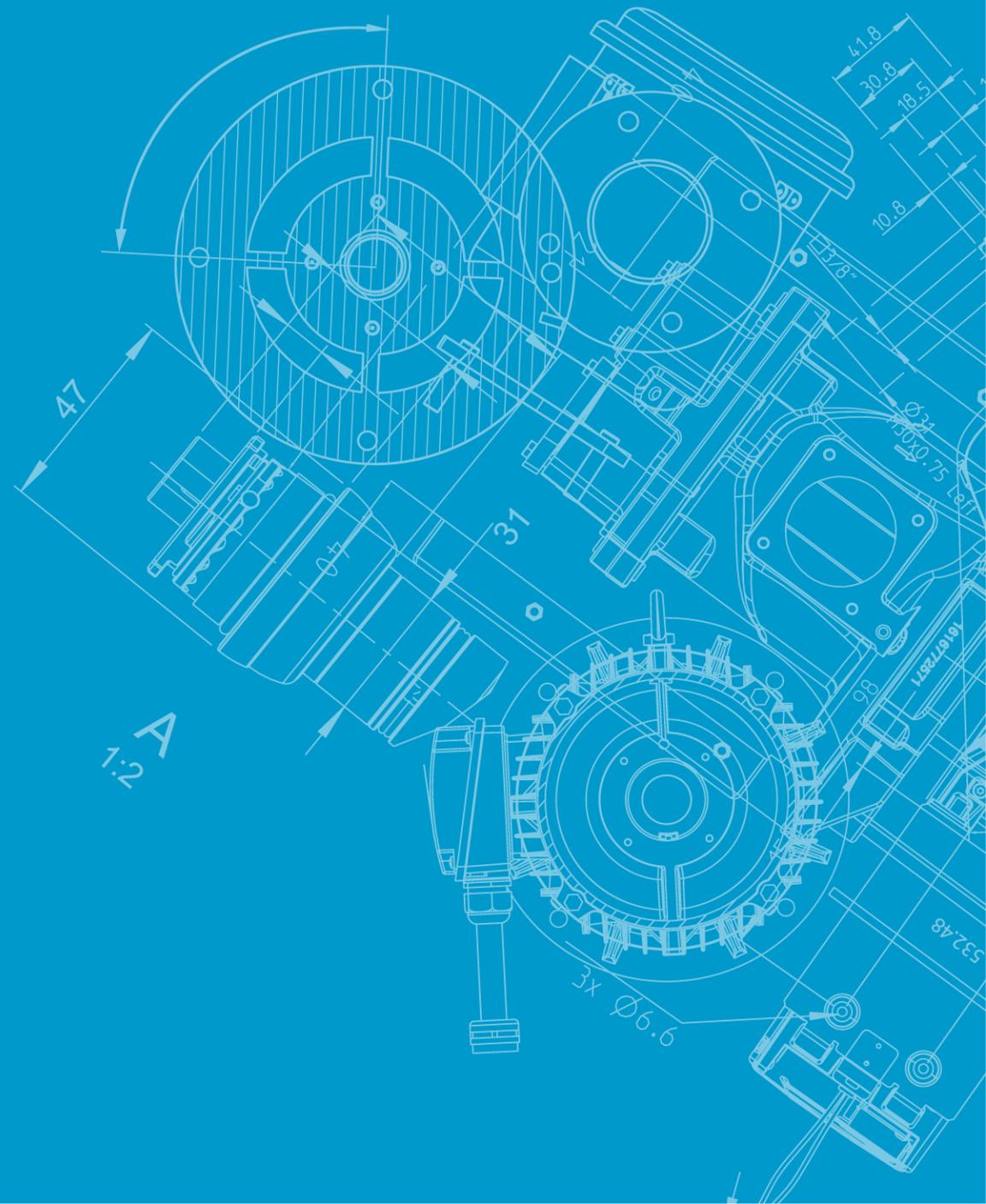
Neben originalen Ersatzteilen und Schmierstoffen erhalten Sie damit eine umfangreiche Gewährleistung. Einfacher geht's nicht.

Bei Fragen zu Wartungen oder Reparaturen, zögern Sie nicht und kontaktieren Sie mich unter ☎ 07822/2000

Für Fragen, Wünsche und Anregungen stehe ich Ihnen gerne und jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichem Gruß
Fritsch Baumaschinen e.K.

Langfristige Kundenbindung



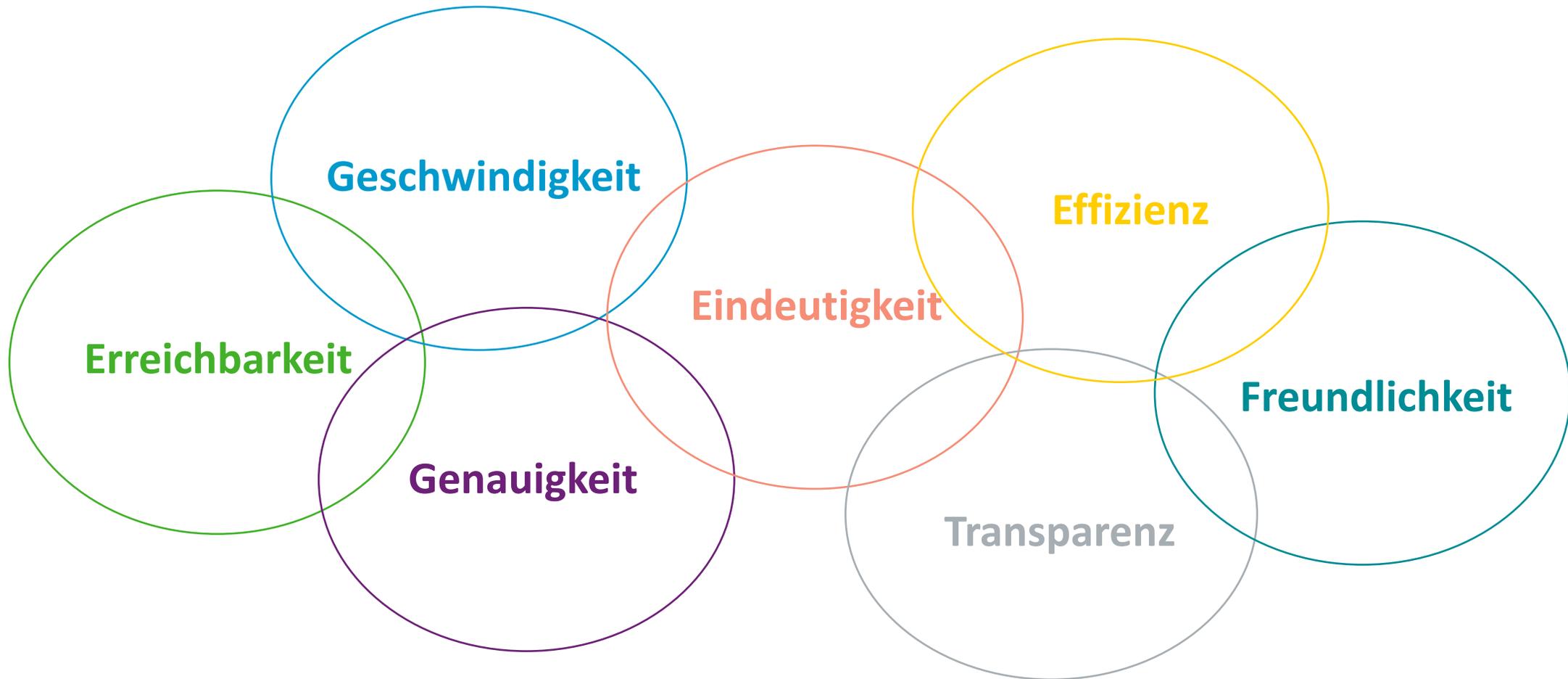
Erfolgspotentiale im Service

Herausforderungen verstehen



Erfolgspotentiale im Service

Verbesserung der langfristigen Kundenbindung und -zufriedenheit

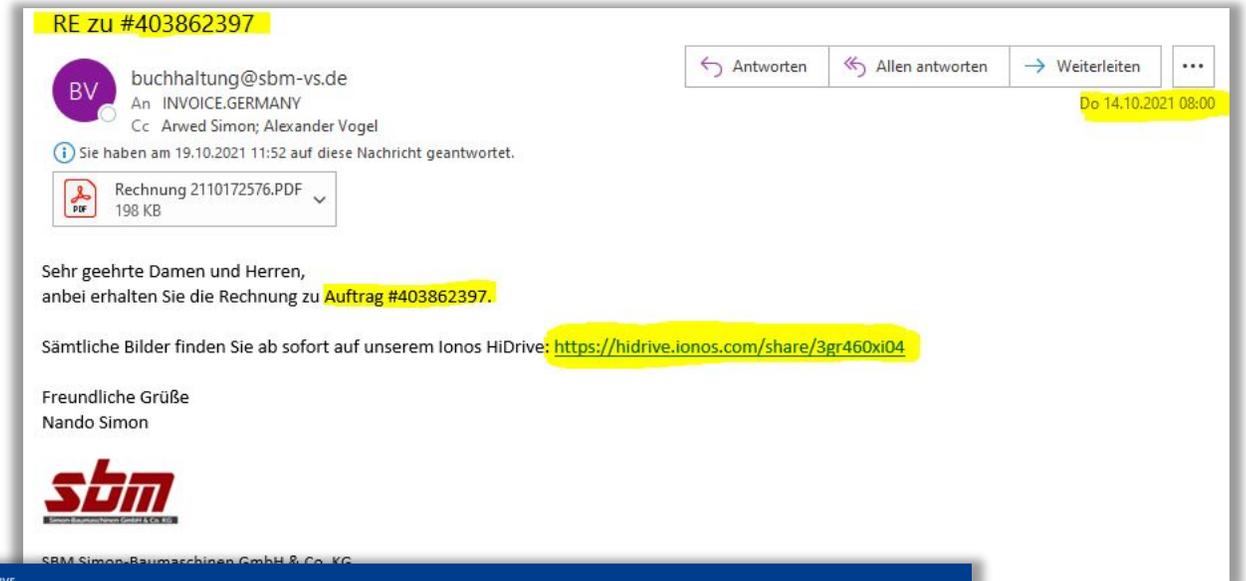


Erfolgspotentiale im Service

Operative Prozesse

Beispiel Servicepartner SBM Simon Baumaschinen

- Beauftragung
 - Montag, 11.10.2021
- Begutachtung und Reparatur
 - Dienstag, 12.10.2021
- Rechnungslegung
 - Donnerstag, 14.10.2021
- Online-Laufwerk für Bilder
 - 2 TB Speicherkapazität
 - Kosten liegen bei 20,- € / Monat
 - Je Kunde wird ein separater Ordner vergeben
 - Keine zeitliche Begrenzung



Erfolgspotentiale im Service

Operative Prozesse

Beispiel SBM Simon Baumaschinen

■ Rechnungsinhalte

- Kunden-Auftragsnummer
- Maschinentyp
- Seriennummer
- Aktuelle Betriebsstunden
- Diagnose
- Arbeitsinhalt
- Aufschlüsselung der Kosten

■ Kundennutzen

- Hoher Informationsgehalt
- Detaillierte Aufschlüsselung
- Vermeidung von Rückfragen

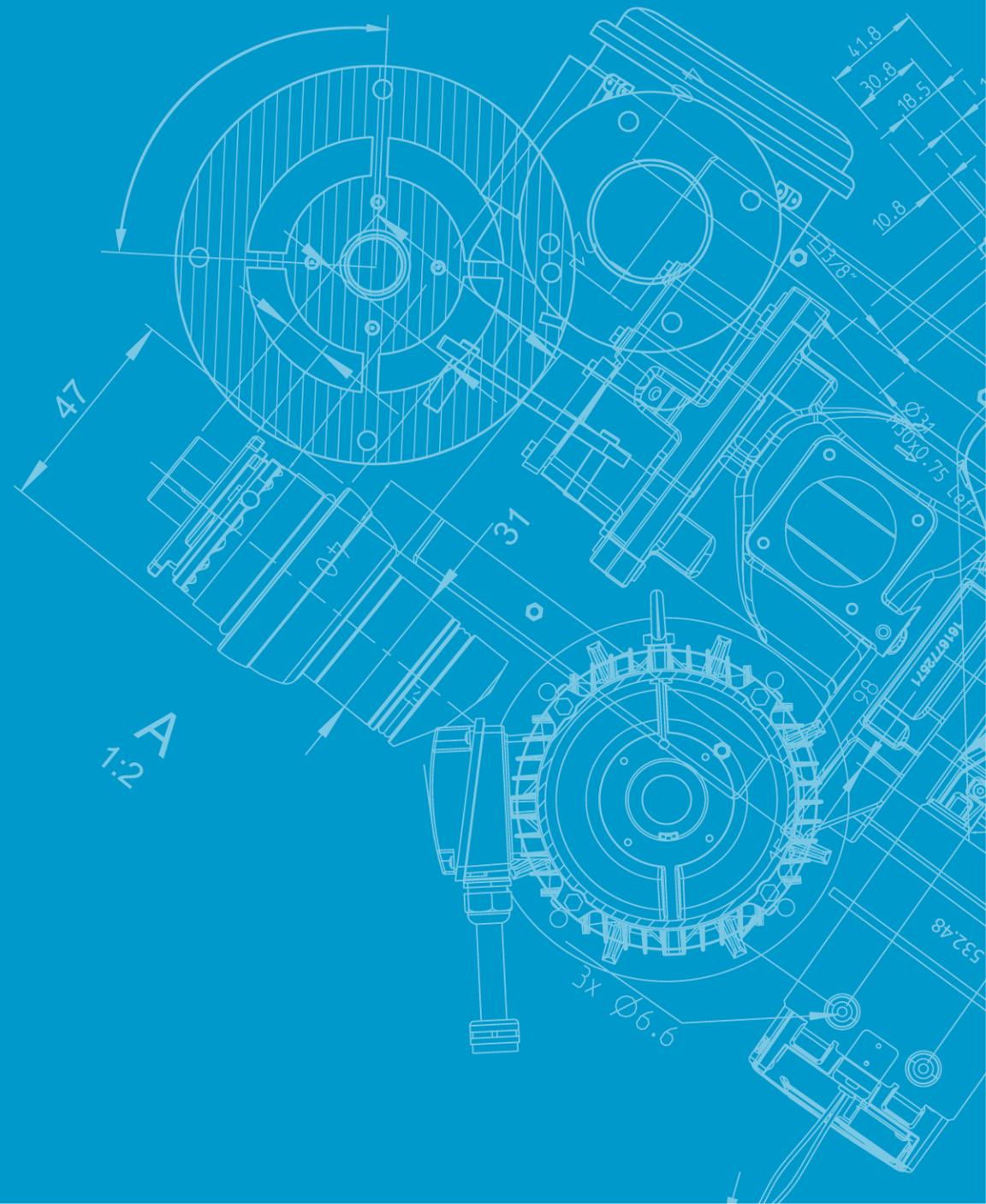
■ Kundenzufriedenheit!

Arb.Auftrag :	102746		
Seriennummer:	APP849488		
Fabrikat/Modell:	ATLAS COPCO	XAS188-14	
Betriebsstunden:	22		
Nutzungsstand vom:	12.10.21		

Pos.	Bezeichnung	Menge	E-Preis	EUR-Gesamt
	Sehr geehrte Damen und Herren, vielen Dank für Ihr Vertrauen. Unter Einbeziehung unserer Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die wir Ihnen auf Wunsch gerne zusenden oder die Sie sich unter www.sbm-vs.de herunterladen können, und der derzeitigen Lohn- und Materialkosten stellen wir Ihnen die erbrachten Leistungen wie folgt in Rechnung: Instandsetzung nach Motorproblemen; Auftrag #403862397 Problem: Motor geht nach ca. 5 Minuten unter Volllast von alleine aus -> Fehlermeldung SPN:94-FMI:18 Ursache: Saugleitung von Tank zu Kraftstofffilter durch einen Kabelbinder abgedrückt Lösung: Kabelbinder entfernt			
1	Arbeitslohn (Std.)		1,50	
2	An- und Abfahrt (Std.)		2,00	
3	Kilometersatz		160,00	

Zeiterfassung							
Datum	Fahrtbeginn	Arbeitsbeginn	Arbeitsende	Fahrtende	Pause	Montage	Fahrt
12.10.21	9:00	10:00	11:30	12:30	-	1,5	2

Fazit

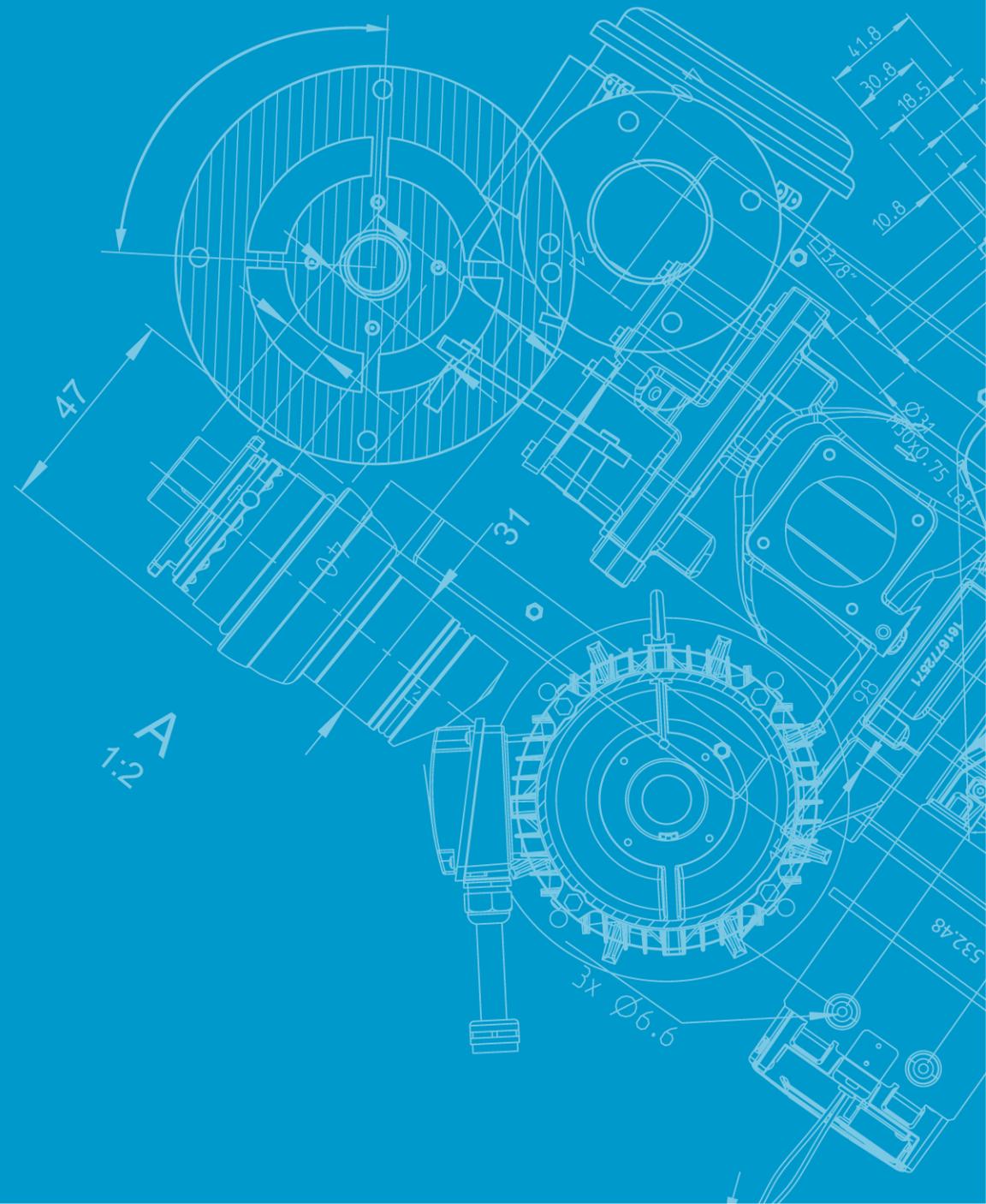


Servicepartner-Geschäft

Zielzustand

- | | | |
|--|---|---|
| ▪ Eingeschränkte Kenntnis der “installed Base” und des Servicepotentials | ➔ | ▪ Installed base Management
→ Excel, CRM, ERP → wir können unterstützen! |
| ▪ Hauptsächlich reaktiver Servicevertrieb | ➔ | ▪ Engmaschige Nachverfolgung des Servicebedarfs
→ Serviceerinnerungen, Marketingaktionen |
| ▪ Keine / falsche Mittel / Produkte zur langfristigen Kundenbindung | ➔ | ▪ Generierung von nachhaltigem Geschäft
→ Kombinierte Serviceverträge, erweiterte Gewährleistung |
| ▪ Keine Verkaufsaktionen / kein digitaler Fußabdruck | ➔ | ▪ Verbesserung des externen Auftritts
→ Zugeschnittene Kampagnen für regionale Kundenstruktur
→ Soziale Medien (z.B. Xing, LinkedIn, Instagram, Facebook) |
| ▪ Operative Prozesse sowie technisches Knowhow optimierbar | ➔ | ▪ Optimierung der operativen Kapazitäten
→ Technische Trainings für Büromitarbeiter und Techniker
→ Systemtrainings zur Verbesserung der internen Prozesse
→ Anpassung der operativen Kapazitäten an die Marktsituation |
| ▪ Kein eigenes Lager | ➔ | ▪ Lager mit kritischen und wartungsrelevanten Teilen
→ Abgestimmt auf die Maschinen in Ihrem Gebiet |

Wir beantworten gern Ihre Fragen!



Ihre Ansprechpartner



Sebastian Lohan (Produktmanager Service & Ersatzteile)

sebastian.lohan@atlascopco.com

+49 173 7077433



Alexander Vogel (Business Development Manager)

alexander.vogel@atlascopco.com

+49 173 7077524



Sebastian Lohan (Produktmanager Service & Ersatzteile)

sebastian.lohan@atlascopco.com

+49 173 7077433



Matthias Tschanz (Sales Engineer Service)

matthias.tschanz@atlascopco.com

+41 7 96 471 153

