

Nieuwe Verdienmodellen via Servitization?

Jan van den Ende & Dirk Deichmann



Inhoud

1. Servitization: wat is het?
2. IT als driver
3. Strategische redenen
4. Marktopties
5. Risico's
6. Vooruitblik: Strategische keuzes

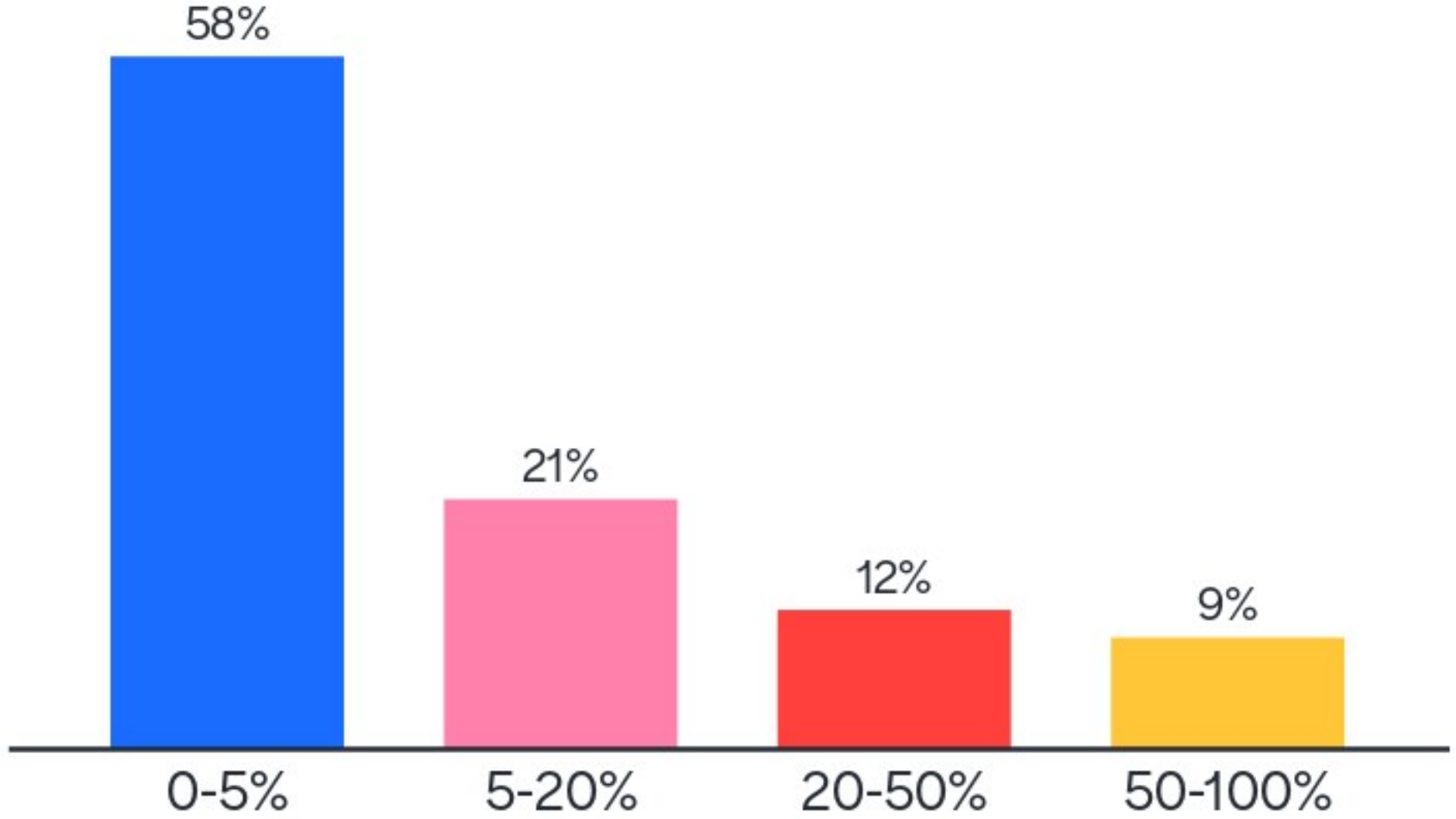


Ga naar
menti.com
en gebruik
code 67679

Vraag

Voor welk deel bestaat mijn omzet op dit moment uit services?

Voor welk deel bestaat mijn omzet op dit moment uit services?





Wat is servitization?



LIGHTING AS A SERVICE



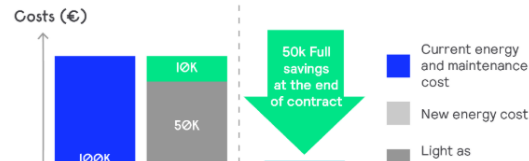
We take care of your lighting, so that you can take care of your business.

From the initial design and installation to operation and maintenance, we've got you covered. You get the service levels you deserve, and the system performance we've agreed.

With LaaS (Light as a Service), you can generate instant savings and optimize your cash-flow from day one.

Annual savings example

10K instant annual savings, 50K annual service fee during the Service Agreement (Year 2-5), and 40K new annual Energy Cost (Year 6 onwards)



PHILIPS

Lighting



Andere servitizers



SHARE NOW



Rolls Royce



IBM



Caterpillar



Wilhelmsen

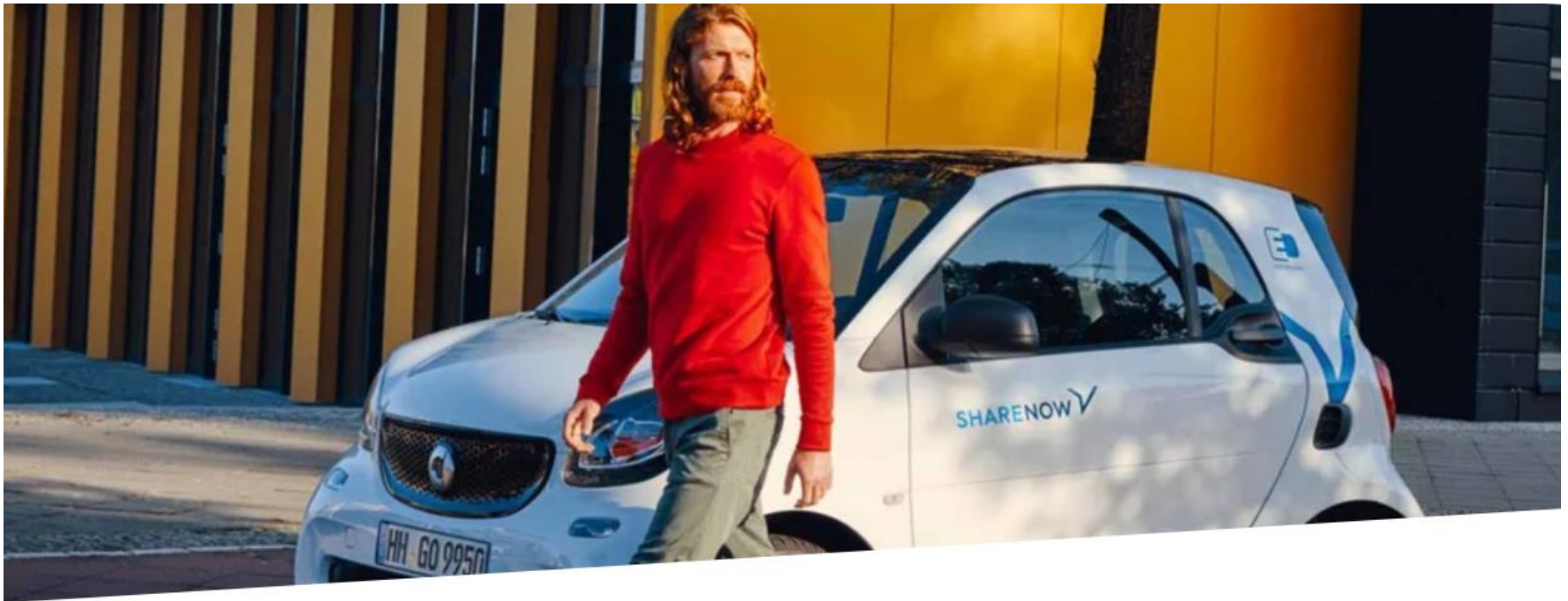
IT als driver

Business Strategy

- Innovation
- Branding
- Marketing
- Analytics
- Cloud
- Security
- Management

23:35:60
Business Strategy

- Innovation
- Branding
- Solution



DAIMLER



ZORGVRIJE PRIJZEN

Alles inclusief

Opladen, parkeren, onderhoud – alles inclusief! Onze tarieven zijn inclusief en flexibel naar jouw behoeften. Of het nu voor 2 minuten of 2 dagen is, kies voor elke rit eenvoudig het meest voordelige tarief in de app. Parkeren is gratis in het werkgebied² en je hoeft de auto niet verplicht op te laden.

Rolls-Royce opens new Airline Aircraft Availability Centre – supporting its “on time, every time” vision

More about:

[Press release >](#)

[Civil Aerospace >](#)

[Aftermarket services >](#)

[Global >](#)

06 June 2017

Rolls-Royce has opened its new engine services Airline Aircraft Availability Centre, combining the latest in digital data management and technology innovation, marking another step towards its vision that every aircraft it powers departs and lands on time, every time, and does so as efficiently as possible.

Using industry-leading data analytics, the Airline Aircraft Availability Centre, in Derby, UK, plans engine operations and

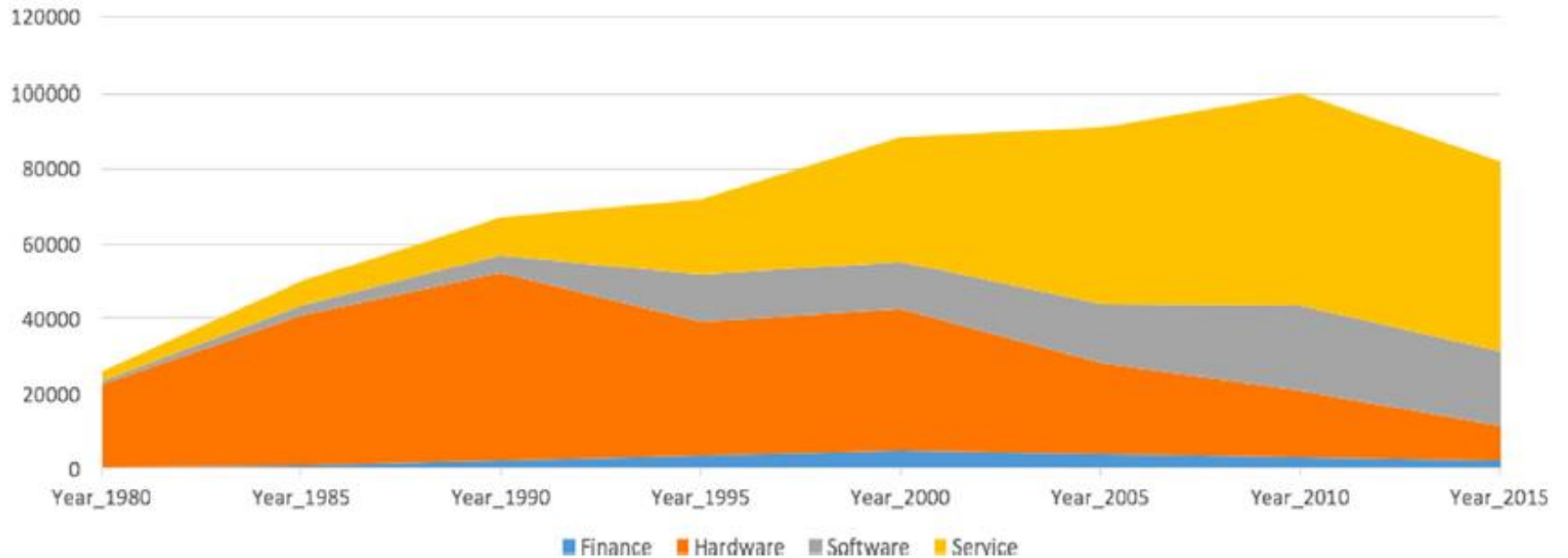


Strategische redenen

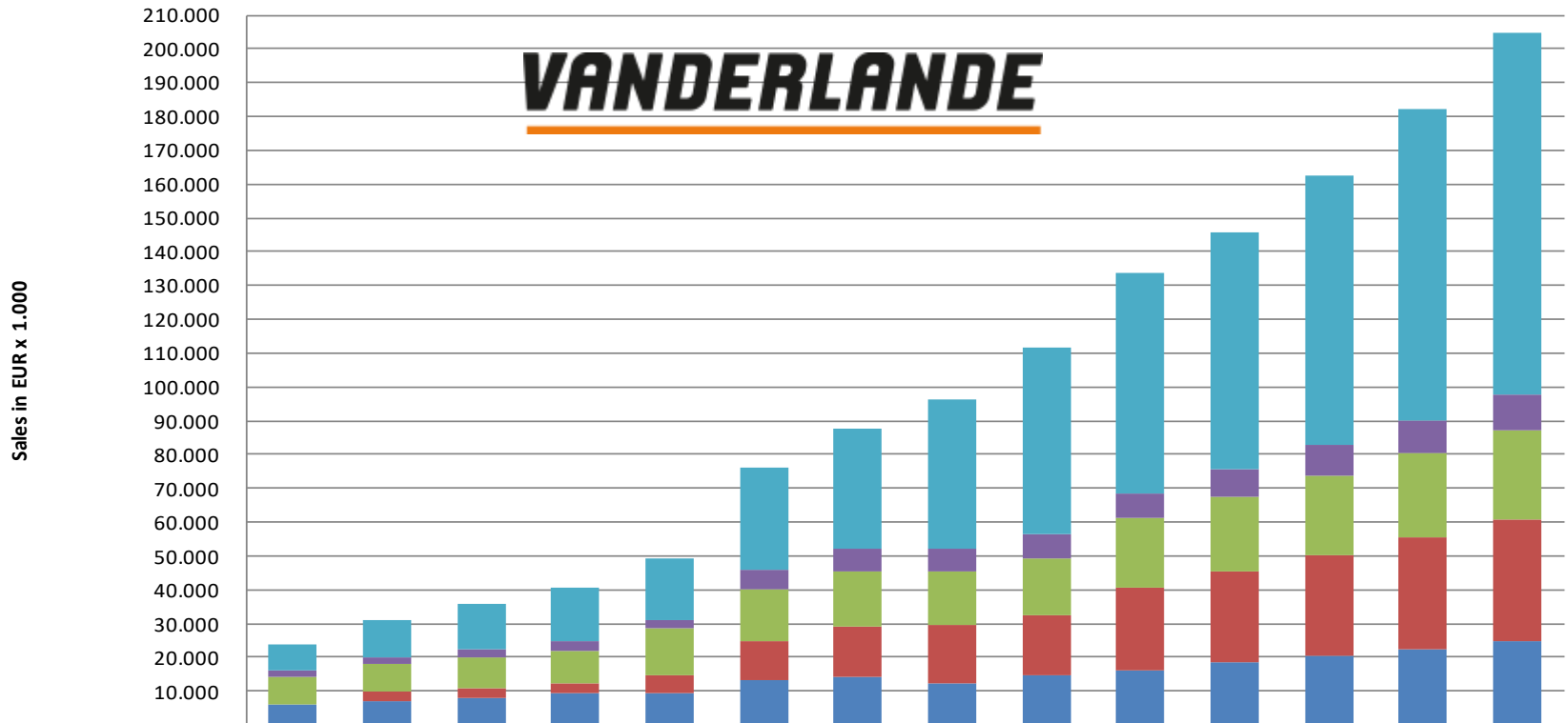
Strategische reden 1

Omzet en groei

1 | Omzet en groei



Total sales per service segment FY 2003 - FY 2016



	FY 2003	FY 2004	FY 2005	FY 2006	FY 2007	FY 2008	FY 2009	FY 2010	FY 2011	FY 2012	FY 2013	FY 2014	FY 2015	FY 2016
Site based contractes	8.000	11.000	13.744	15.624	17.992	30.289	35.347	44.186	55.082	65.104	70.157	79.600	92.150	107.100
Time & Material	2.000	2.000	2.297	3.021	2.604	5.363	7.010	6.709	6.985	7.500	8.250	9.000	9.750	10.500
Normal maintenance	8.000	8.000	8.922	9.356	13.822	15.618	15.928	16.142	17.246	20.498	21.885	23.500	25.000	26.500
Life cycle services		3.000	2.964	3.181	5.432	11.481	15.115	17.273	17.716	24.311	27.305	30.000	33.000	36.000
Spare parts	6.000	7.000	8.016	9.222	9.158	13.249	14.130	12.085	14.502	16.193	18.276	20.200	22.400	24.600

Strategische reden 2

Lock-in van klanten

Philips and Westchester Medical Center Health Network announce USD 500 million, multi-year enterprise partnership to transform patient care

June



- *Philips to supply innovative medical technologies and consulting services to improve care delivery across the health continuum*
- *Partnership allows WMCHHealth to continue to expand access to quality care and improve results*
- *The WMCHHealth-Philips partnership aims to improve all care areas, including radiology, cardiology, neurology, oncology and pediatrics*

Andover, Mass. and Valhalla, NY – [Royal Philips](#) (NYSE: PHG, AEX: PHIA) and [Westchester Medical Center Health Network](#) (WMCHHealth) today announced a multi-year, USD 500 million partnership to transform and improve healthcare for millions of patients across New York's Hudson Valley. The partnership is based on an enterprise managed services model through which Philips will provide WMCHHealth with a comprehensive range of clinical and business consulting services, as well as advanced medical technologies such as imaging systems, patient monitoring, telehealth and clinical informatics solutions. Moreover, the collaboration aims to redefine how quality care is delivered in all areas, including radiology, cardiology, neurology, oncology and pediatrics, as WMCHHealth expands beyond a single-campus

Strategische reden 3

Wegblijven bij goedkope concurrentie

3 | Wegblijven bij goedkope concurrentie

Disruptive innovation



3 | Wegblijven bij goedkope concurrentie

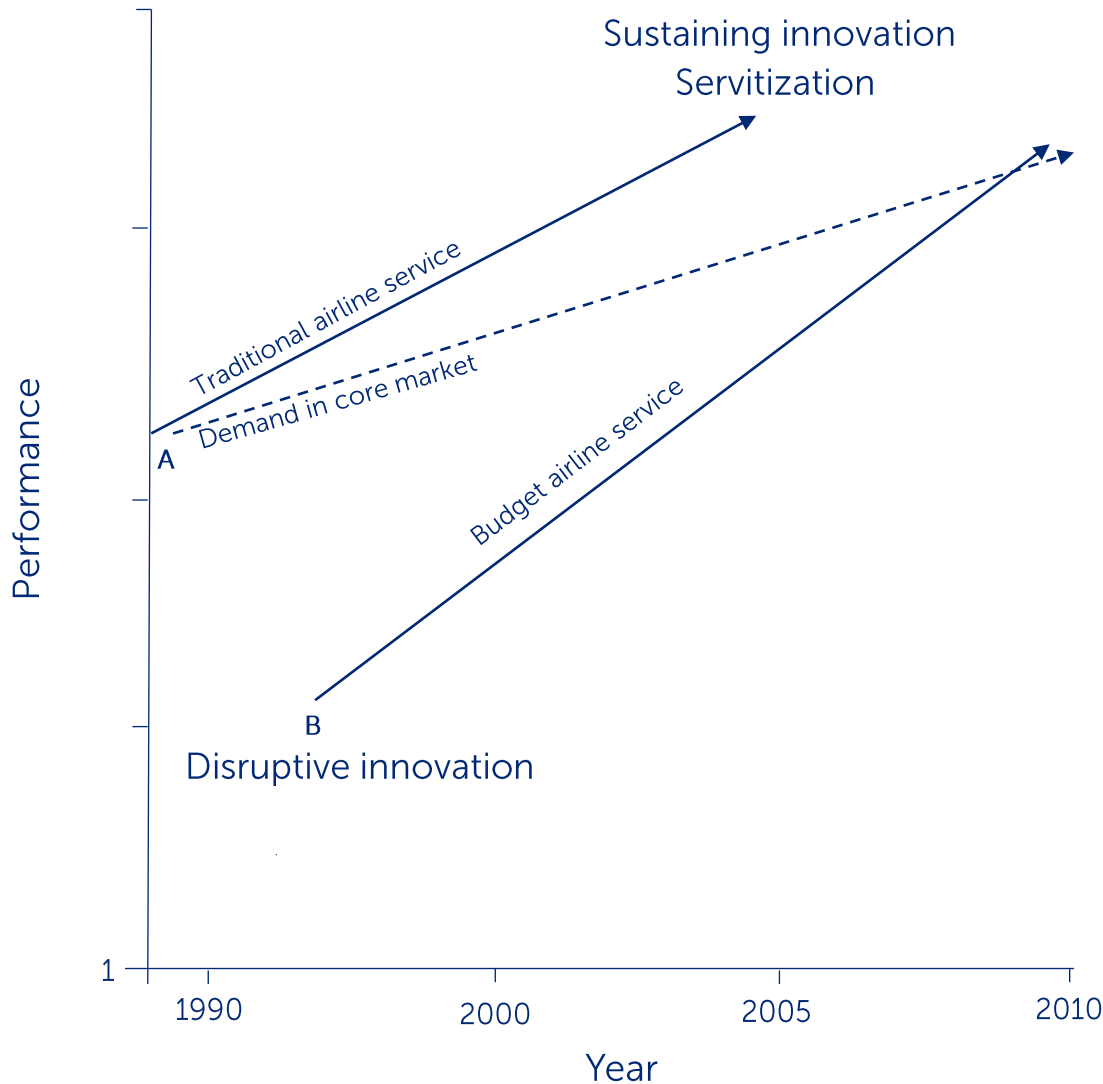


WE'D LIKE TO MATCH THEIR NEW FARES, BUT WE'D HAVE TO RAISE OURS.

No matter what the competition may come up with, Southwest Airlines' everyday low unrestricted fares are still lower than the Big Three. That's a fact that can save you a lot of money every day. And unlike our competitors, with our low unrestricted fares, we don't charge you a penalty when your plans change. Which makes our fares the smart choice for you and your company. Always have been. Always will be.

SOUTHWEST AIRLINES
Just Plane Smart.SM
1-800-I-FLY-SWA
(1-800-435-9792)

3 | Wegblijven bij goedkope concurrentie



Model
Christensen:
The innovator's
dilemma

3 | Wegblijven bij goedkope concurrentie



<https://www.youtube.com/watch?v=kaRp0T1-xZU>

Strategische reden 4

Innoveren met de klant

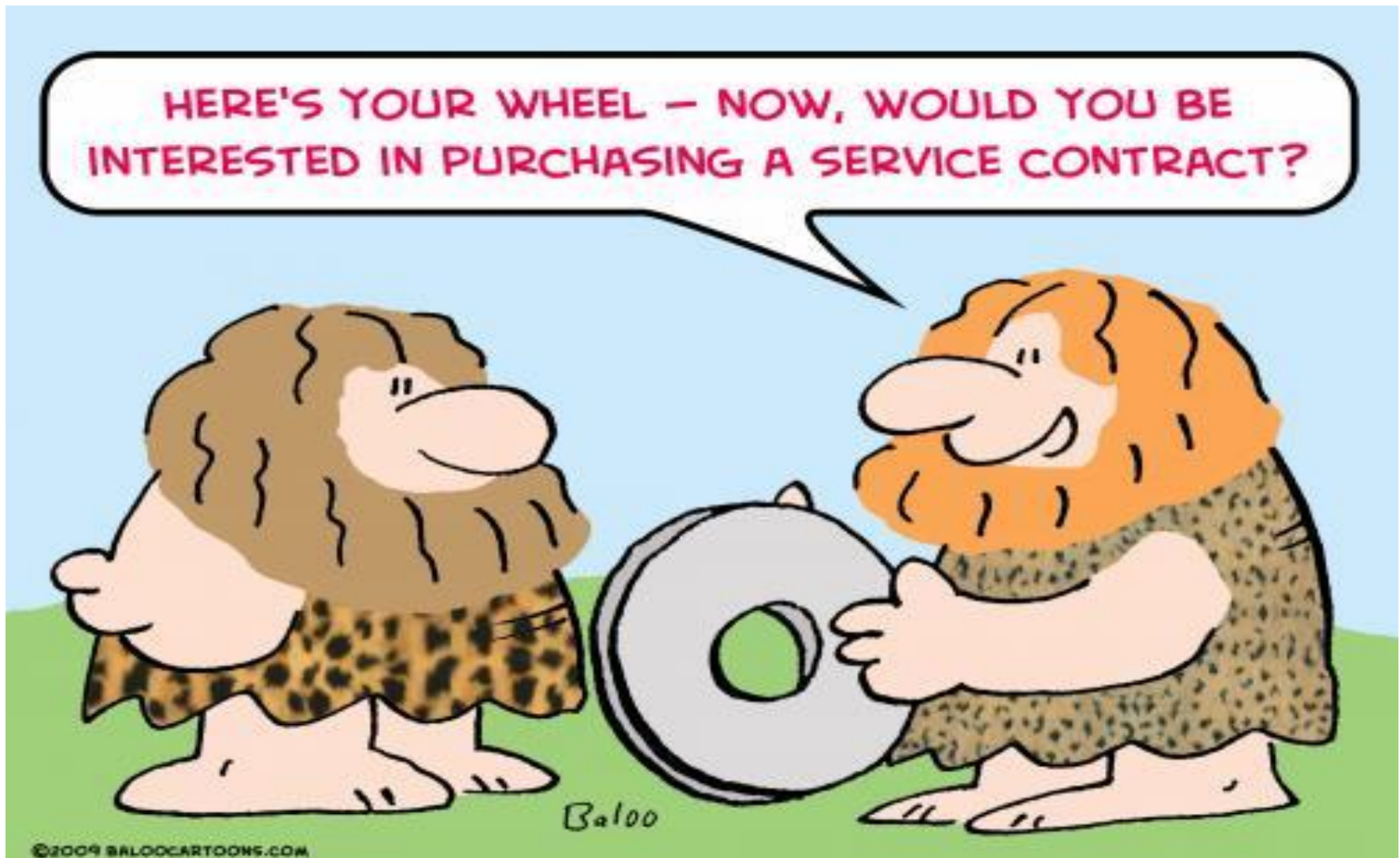


Marktopties



Marktoptie 1

Is er een klant die dit wil?



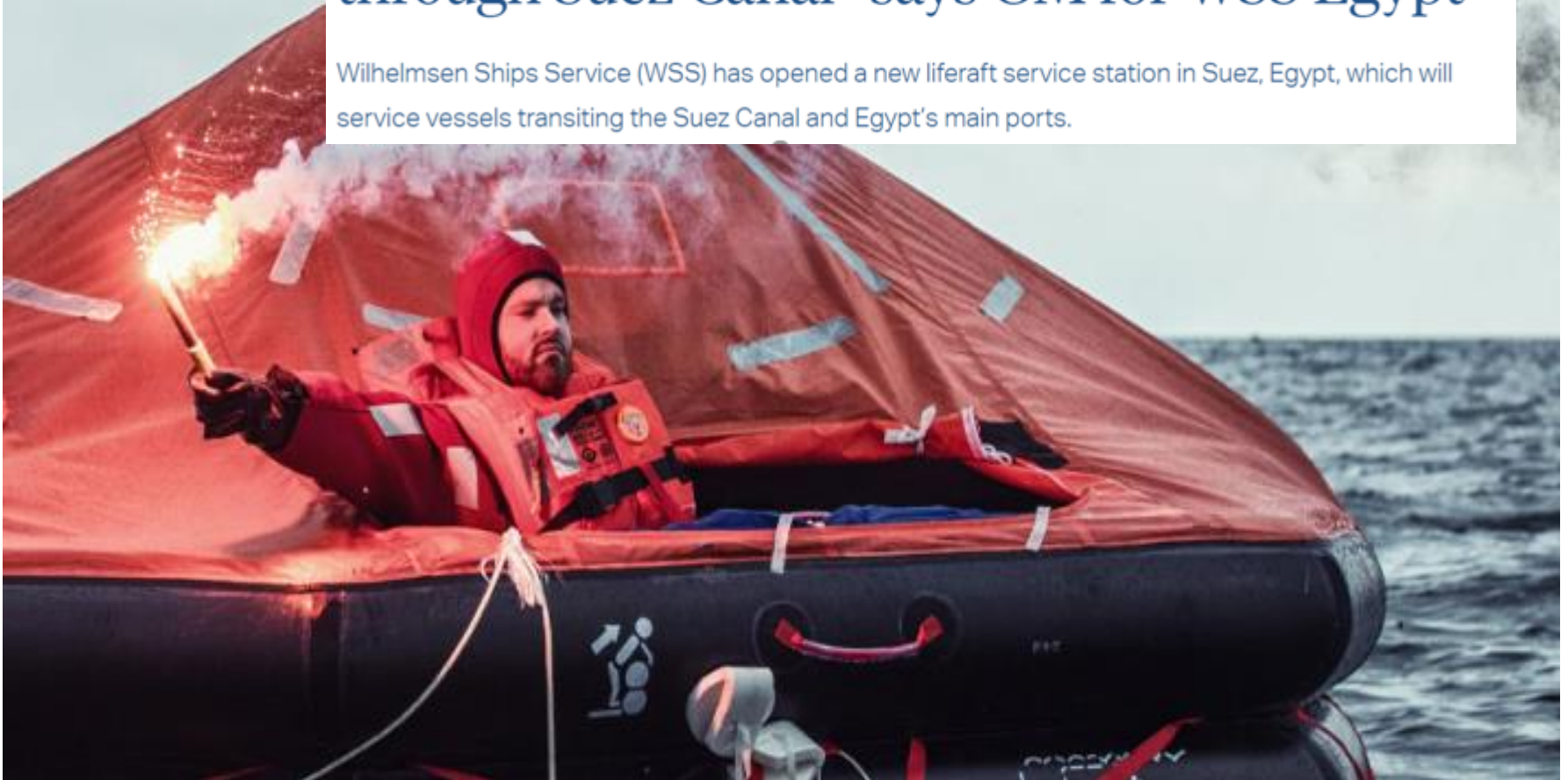
1. De klant die wil outsourcen (ontzorgen)
 - Philips (Health Tech): ziekenhuizen die hun scan-afdelingen willen outsourcen
2. De klant die risico's wil afkopen
 - VanderLande: vliegvelden die het bagagesysteem niet foutvrij kunnen draaien
3. De klant die het niet zelf kan
 - Signify (Philips): Stadsbesturen die de verlichting niet op orde hebben
4. Nieuwe klantgroepen
 - SHARE NOW: de stadsbewoner die geen auto heeft maar er wel een wil gebruiken

Marktoptie 2

Efficiency

“New Liferaft Station vital to efficient passage through Suez Canal” says GM for WSS Egypt

Wilhelmsen Ships Service (WSS) has opened a new liferaft service station in Suez, Egypt, which will service vessels transiting the Suez Canal and Egypt’s main ports.



Risico's





Het risico dat de klant niet doet wat hij/zij zou moeten doen



Het risico dat je klanten aantrekt die meer problemen hebben dan gemiddeld, waardoor je kosten oplopen



Het risico dat kosten hoger zijn dan verwacht, waardoor de afgesproken prijs onvoldoende is



Het risico dat de availability die je belooft, moeilijker te realiseren is dan gedacht

- Servitized firms:
 - Hogere omzet
 - Wisselend effect op winst
- Redenen:
 - Problemen om dit te organiseren in het bedrijf
 - De juiste mind-set creëren



Strategische keuzes

1. Ondersteunen product of aparte business?
2. Integreren of apart zetten?
3. Hoe ver gaan in de keten?

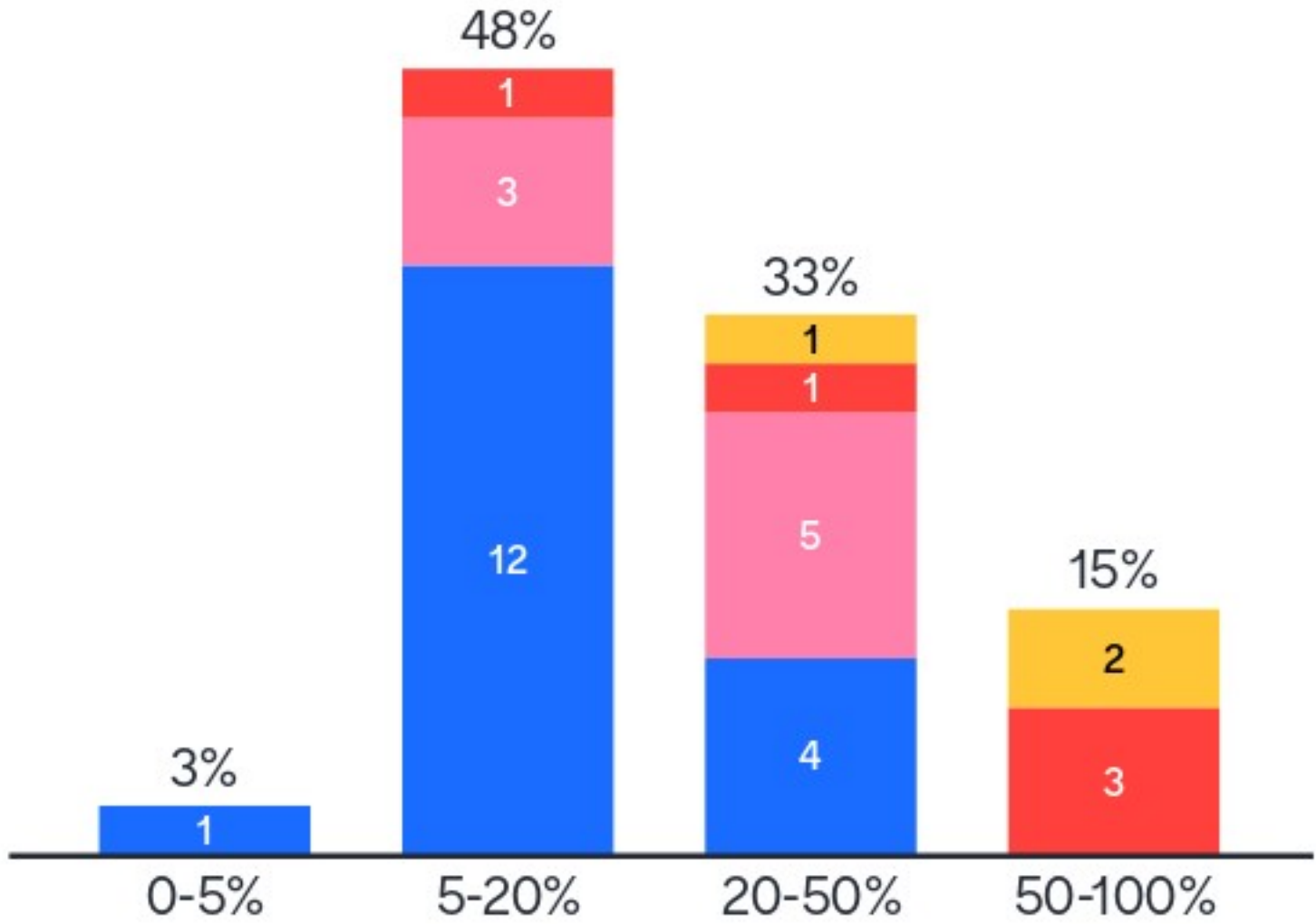
Zie volgende seminar....

Ga naar
menti.com
en gebruik
code 67679

Vraag

Voor welk deel bestaat mijn omzet in
2025 uit services?

Voor welk deel bestaat mijn omzet in 2025 uit services?



Voor welk deel bestaat mijn omzet op dit moment uit services?

- 0-5%
- 5-20%
- 20-50%
- 50-100%

Volgende keer

Hoe doen we het?

Bedankt!

Jan van den Ende

jende@rsm.nl

Dirk Deichmann

ddeichmann@rsm.nl

