

Is jouw bedrijf klaar voor 'servitization'?

Wetenschappelijke inzichten voor de praktijk

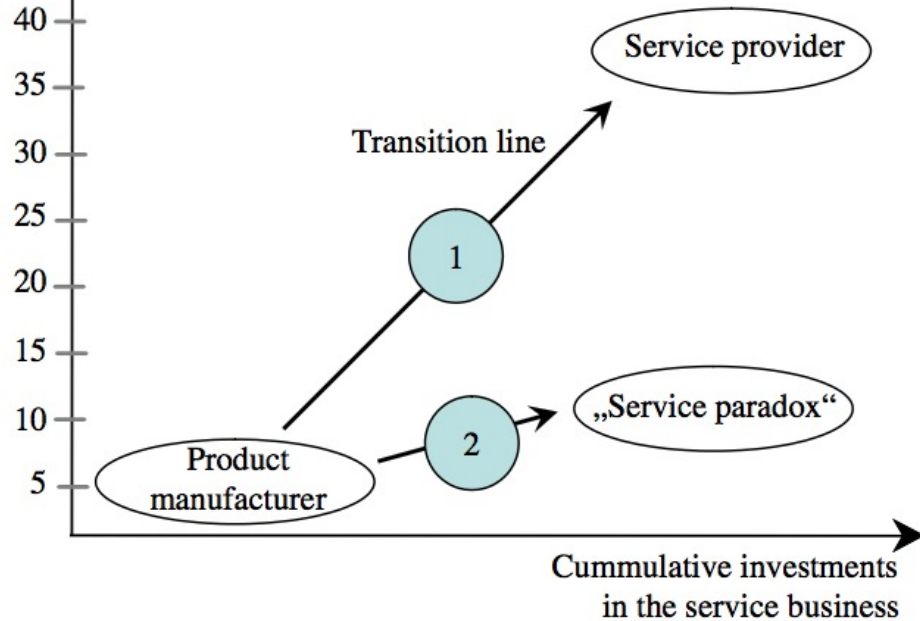
Wim Coreynen

Vrije Universiteit Amsterdam, Universiteit Utrecht

15 April 2021

*“... the manufacturer may start to **servitize unintentionally** to reach the ‘low hanging fruit that can be harvested very early on’ and may only begin to consider **servitization as a strategy** and an investment opportunity after a certain number of services have been sold.”*

Share of service revenue on total revenue [in percent]



1

Manufacturing companies successfully exploit the financial potential of an extended service business

2

Manufacturing companies struggling to exploit the financial potential of an extended service business

Interne hefboomen voor servitization

Coreynen et al. (2018)

Quick Servitization Readiness Scan

➤ <https://forms.office.com/r/rSFzFKcAix>

Quick scan



Beoordeel het volgende statement voor jouw bedrijf:

“Ons bedrijf beschouwt ‘service’ als een belangrijke manier om zich te onderscheiden van de concurrentie”

1. Helemaal akkoord
2. Akkoord
3. Akkoord noch niet akkoord
4. Niet akkoord
5. Helemaal niet akkoord

Quick scan

Beoordeel het volgende statement voor jouw bedrijf:

“Ons bedrijf beschouwt ‘service’ als een manier om de omzet en/of winsten van het bedrijf te verbeteren”

1. Helemaal akkoord
2. Akkoord
3. Akkoord noch niet akkoord
4. Niet akkoord
5. Helemaal niet akkoord



Quick scan



Beoordeel het volgende statement voor jouw bedrijf:

“Ons bedrijf gebruikt technologie om betere contacten met de klant te onderhouden en/of om betere inzichten in de klant te verwerven”

1. Helemaal akkoord
2. Akkoord
3. Akkoord noch niet akkoord
4. Niet akkoord
5. Helemaal niet akkoord

Quick scan

Beoordeel het volgende statement voor jouw bedrijf:

“Werknemers krijgen training om beter met klanten om te gaan”

1. Helemaal akkoord
2. Akkoord
3. Akkoord noch niet akkoord
4. Niet akkoord
5. Helemaal niet akkoord



Quick scan



Beoordeel de volgende statement voor jouw bedrijf:

“De product(ie) en service-afdeling van ons bedrijf werken goed samen”

1. Helemaal akkoord
2. Akkoord
3. Akkoord noch niet akkoord
4. Niet akkoord
5. Helemaal niet akkoord

EDITED BY

MARKO KOHTAMÄKI
TIM BAINES
RODRIGO RABETINO
ALI Z. BIGDELI

PRACTICES AND TOOLS FOR SERVITIZATION

Managing Service Transition



Your company

Service development

Sensing /7

Seizing /7

Reconfiguring /7

Service deployment

Digitization /7

Customization /7

Network management /7

Service orientation

Management values /7

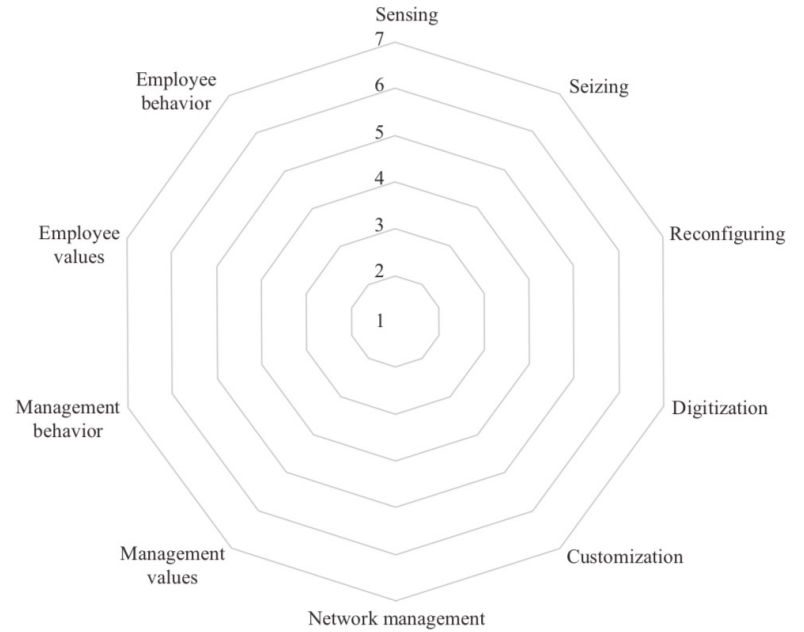
Management behavior /7

Employee values /7

Employee behavior /7

Total average score /7

%



Coreynen et al. (2018). *Are you ready for servitization?*

Case	Main products	Company size	Year of incorporation
Alpha	Foot scanners and functional insoles	Micro: 9 employees	2007
Beta	Sheet metal work and assembly	Medium: 63 employees	1998

Service development

	Alpha	Beta
Sensing	6.00	4.25
Seizing	6.00	3.60
Reconfiguring	6.00	4.00

Service deployment

	Alpha	Beta
Digitization	6.50	5.00
Customization	6.00	6.00
Network management	6.80	5.60

Service orientation

	Alpha	Beta
Management values	5.00	4.50
Management behavior	6.75	3.50
Employee values	5.17	4.00
Employee behavior	7.00	5.00

Total average score	6.12	4.55
	87%	65%



Coreynen et al. (2018). *Are you ready for servitization?*

Wim Coreynen - w.coreynen@vu.nl

Connecteer met me op

