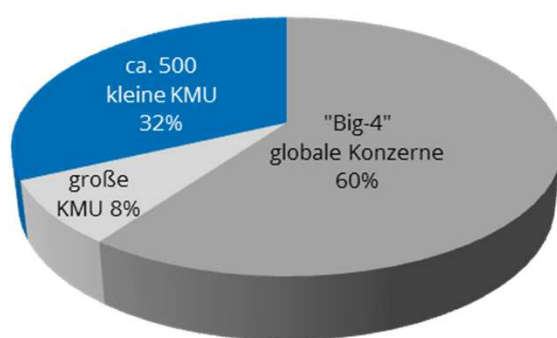


Wie Sie von unserer Servicestrategie profitieren können

Hart umkämpfter Service-Markt

Vier internationale Konzerne teilen sich fast zwei Drittel des weltweiten Aufzugsmarktes. Insbesondere das lukrative Servicegeschäft ist begehrt. Daher werden Neuanlagen oft zu Dumpingpreisen angeboten, um die Gewinne der anschließenden Serviceverträge zu realisieren. Durch den Einbau codierter Komponenten sind die Kunden über Jahrzehnte an den Hersteller und dessen Preisgestaltung gebunden.



Quelle: IMU Institut

Die Folge:

- Abhängigkeit vom Hersteller über die gesamte Produktlebensdauer
- Einschränkung der Leistungsvielfalt
- weniger Servicestützpunkte mit sinkender Servicequalität

Unsere Strategie: Qualität und Fairness

Unser Marktanteil in der Metropolregion Rhein Neckar beträgt ca. 20%. Diese Position halten wir, weil wir auf langfristige Kundenbeziehungen setzen. Konkret bedeutet das für Sie:

Lochbühler Servicestrategie	Ihr Vorteil
Wir verwenden nur uncodierte Qualitätskomponenten.	Sie binden sich nicht an den Hersteller.
Wir setzen ausschließlich Fachkräfte ein und bilden selbst aus.	Das reduziert die Fehlerquote und senkt Ihre Kosten.
Wir unterhalten eine eigene Fertigung. So wird unser Reparatur- und Ersatzteilmanagement flexibel.	Sie erhalten einen reibungslosen und schnellen Service.
Wir haben eine überschaubare Betriebsgröße mit Fokus auf die Metropolregion Rhein-Neckar.	Sie profitieren von persönlicher Betreuung, schlanken Kosten und schnellen Reaktionszeiten.