imc
innovation.management.consulting

**„Wer Service als Kostenstelle führt, verschenkt Wachstum.
Wer ihn als Geschäft führt, gewinnt Kunden.“**

Über 30 Jahre Aftersales, vom Ingenieur bis zur Geschäftsverantwortung

Weltweiter Ausbau von Ersatzteil- und Modernisierungsgeschäft zu Ertragssäulen

Service-Transformation von reaktiv zu proaktiv, um aktiv zu verkaufen statt auf Anfragen zu warten



Bernd Kripzak
Globales Aftersales-Geschäft

**Kunden. Service. Wachstum.
– Kundenbeziehungen vertiefen,
Servicegeschäft ausbauen.**

Expertise

30+ Jahre Erfahrung im globalen Service
– in der Zement- und Mining-Industrie weltweit

Kundennähe & Aftersales-Vertrieb
– Kundenbedarfe erkennen, Lösungen und USP‘s entwickeln

Ausbau des Ersatzteilgeschäfts
– vom Teilelieferanten zum Lösungsanbieter

Prozess- & Performance-Steuerung
– KPI-Systeme, Dashboards, klare Verantwortung

Restrukturierung & Ausgründung
– Organisationen optimieren und weiterentwickeln

Wachstums- & Effizienzprogramme
– Auftragseingang steigern, Margenpotenziale heben

Lebenslauf Bernd Kripzak

2017 – 2026
Polysius GmbH – thyssenkrupp Decarbon Technologies
Head of Operating Unit Service, seit 2024 zugleich Head of Global Operations
Führung der globalen Service-Organisation mit rund 350 Mitarbeitenden weltweit, Re-Integration des Zement-Service, Aufbau einer eigenständigen Gesellschaft, KPI-basierte Performance-Steuerung

2007 – 2017
Polysius AG / BU Service, thyssenkrupp
Head of Spare Parts Technology, Head of Parts & Supply Management
Technische und kaufmännische Leitung der globalen Ersatzteilabwicklung, Neustrukturierung des Technikbereichs, standardisierte Service-Produkte für Spare Parts, Modernization und Field Service

1995 – 2007
Polysius AG, Beckum
Vertriebsingenieur Mahltechnik, Abteilungsleiter Ersatzteiltechnik
Technischer Vertrieb von Mahltechnologie, internationale Kundenbetreuung, Umbaukonzepte für Zementanlagen, Führung des Teams, Einführung von SAP und CRM.