

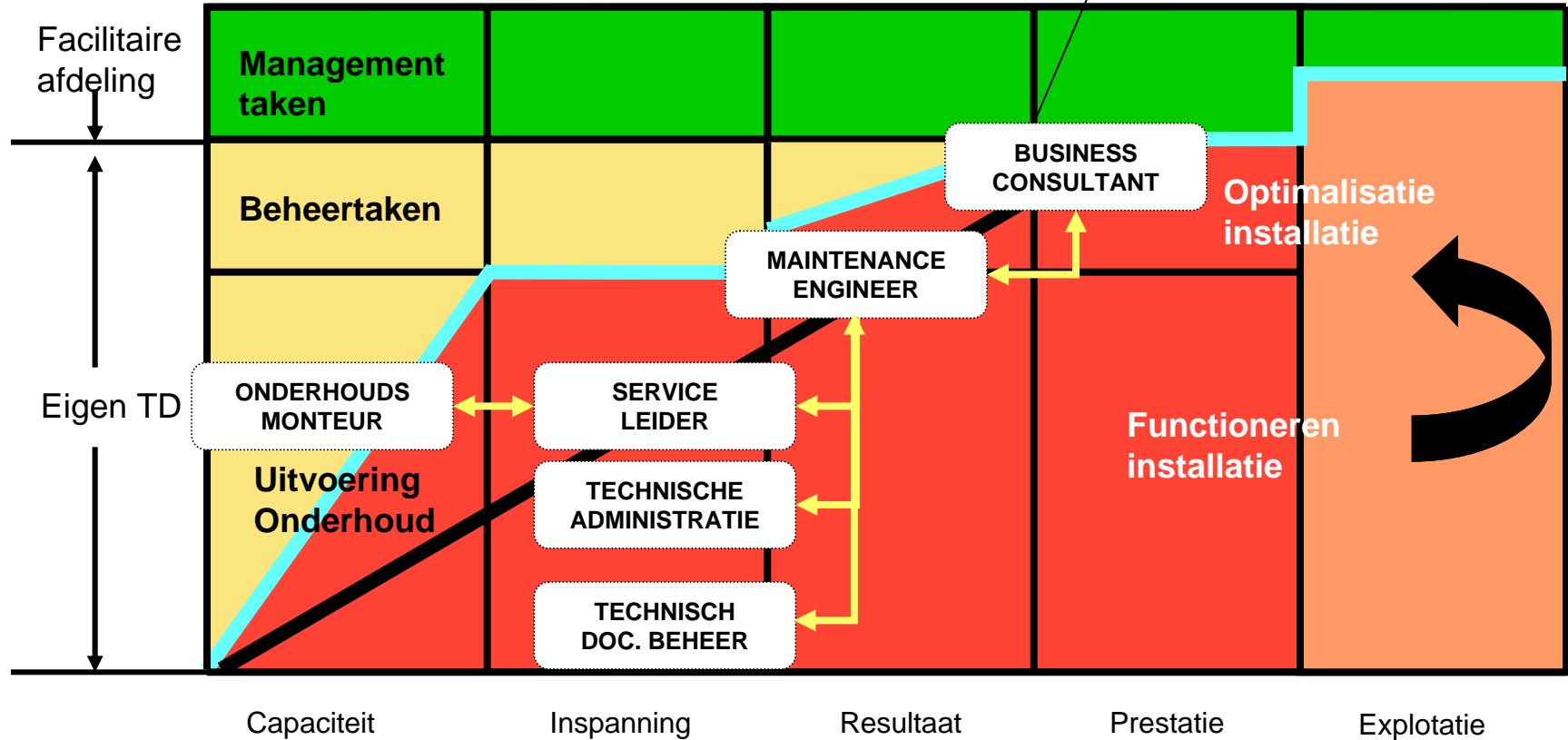
# Ontwikkeling van de contractvormen en de relatie tot Customer Intimicy

# Inhoud presentatie

- **Ontwikkeling van de contractvorm**
- **Waarom Customer Intimacy**
- **Leerpunten**
- **Kansen**
- **Stellingen**

# ONTWIKKELING VAN DE CONTRACTVORM

Geleidelijke  
groei van contractvorm



# Waar staat Customer Intimacy voor?



- **Customer Intimacy staat voor het voortdurend aanpassen van aanbod op de wensen van de klant, op basis van kennis van de individuele klant teneinde een relatie op te bouwen voor een langdurige samenwerking.**



- Langdurige relatie in goede en slechte tijden
- Transparantie
- Doorontwikkeling van onderhoudsconcept
- Invoering ploegendienst
- BHV functie voor ASML
- Meegroeien met ASML
- Aansluiting onderhoud bij projecten



- Niet alleen techniek
- Onderhoud maakt maar een zeer klein deel uit van de totale kostenkolom
- Klant vraagt om een aangepaste Cofely organisatie
- Service en Onderhoud scheiden
- Ervaar een fout of kritische opmerking als een kans