



Predictive Maintenance meets Smart Service

Digitales Geschäftsmodell im Service und in der Instandhaltung
Für innovative Maschinen- und Anlagenbauer und ihre Kunden

Digitales Geschäftsmodell

Für Instandhaltung und Service

Die Wettbewerbsfähigkeit erfolgreicher Maschinen- und Anlagenbauer und deren anspruchsvollen Kunden hängt in hohem Maße von der Effizienz der Instandhaltung sowie Qualität und Geschwindigkeit der jeweiligen Service Organisation ab. Daher tätigen viele Unternehmen große Investitionen in diesem Bereich und sichern damit ihren Wettbewerbsvorsprung.

Der hohe Anspruch an Instandhaltung und Service stellt gerade wachstumsorientierte Unternehmen vor besondere Herausforderungen. Die Servicekosten und die Erfordernis für lokale Service Spezialisten können beispielsweise den Eintritt in Märkte mit begrenztem Potenzial erschweren. Innovative Maschinenbauer, die mit der Vermarktung von Produktions- und Maschinenverfügbarkeit gänzlich neue Marktsegmente erschließen. Auch hieraus entsteht die Notwendigkeit, das Geschäftsmodell im Service zu hinterfragen.

Viele Unternehmen haben zwar mit umfangreicher Digitalisierung ihre Prozesse optimiert, das Geschäftsmodell im Service und damit die grundsätzlichen Herausforderungen sind allerdings geblieben.

Die Lösung „Predictive Maintenance meets Smart Service“ ermöglicht Ihnen und Ihren Kunden digitale Geschäftsmodelle im Service zu entwickeln und zu realisieren. Sie unterstützt beim Eintritt in neue Märkte und hilft dabei, Ihren Service vom Kosten- zum Umsatzträger zu entwickeln.

Instandhaltung und Service

Vom Kosten- zum Umsatzträger

Herausforderungen innovativer Instandhaltungs- und Serviceorganisationen im digitalen Zeitalter:

- Entwicklung der Service-Organisation vom Kosten- zum Umsatzträger
- Optimierung der Service-Zeiten und –Kosten, damit digitale Geschäftsmodelle wirtschaftlich betrieben werden können
- Bereitstellung von Expertenwissen vor Ort: zeitnah und kosteneffizient
- Digitale Ausfallprognosen und Service Unterstützung für alle Maschinen und Anlagen
- Rechtzeitige Wahrnehmung der Potenziale der digitalen Transformation

Predictive Maintenance meets Smart Service

Bedarfsgerechtes Lösungspaket

Beeware
software for service

j&s-soft GmbH
evolute your software

T.CON

SellPerformance
Inspiring Sales Excellence

VARELMANN

Fünf Branchen-Spezialisten und digitale Innovatoren bündeln ihre Innovationen und Kompetenzen zur wertschöpfenden Gestaltung der digitalen Transformation für innovative Instandhaltungs- und Service-Organisationen.

Die digitale Ausfallprognose unterstützt Sie bei der Minimierung der Ausfallzeiten und –kosten. Dabei bezieht sich die Prognose auf alle Maschinen und Anlagen. Das gilt auch für die Maschinen, die nicht mit Sensoren versehen sind. Bei dieser Lösung handelt es sich um ein selbstlernendes System, das im Laufe der Zeit die Prognosegenauigkeit stets verbessert.

Die smarten Apps für mobile Endgeräte sorgen für die Verfügbarkeit aller relevanten Informationen und Dokumente am Einsatzort. Darüber hinaus können mit der audiovisuellen Kommunikation die Servicetechniker vor Ort direkt durch Experten aus den zentralen Standorten unterstützt werden. Anwenderfreundliche Einsatzplanung, Überblick über wichtige Maschinendaten in Echtzeit sowie die Anbindung an IoT bzw. SPS gehören zum Leistungsumfang.

Die hohe Skalierbarkeit der Lösung ermöglicht die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle für Ihre Service-Organisation und Ihr Unternehmen. Beispielsweise kann die internationale Vermarktung weiterer Maschinen und Anlagen nunmehr rentabel gestaltet oder neue Premium-Leistungen angeboten werden. Darüber hinaus empfiehlt sich die wertschöpfende Nutzung der gewonnenen Daten.

Schließlich werden Sie bei der Integration der Lösung in Ihre bestehende IT-Landschaft unterstützt.

Predictive Maintenance meets Smart Service

Predictive Maintenance



- Shopfloor und Energiedaten-Management
- Produktivitäts- und Effizienzindikatoren auf Basis von Stromverläufen
- KPI-basierte Handlungsempfehlungen
- Ausfallprognose auf Basis der Sensordaten der Maschinen und Anlagen
- Ständige Optimierung der Prognosen durch gezielten Einsatz von „Machine Learning“

Smart Service



Der schnelle und kostengünstige Service mit smarten Apps für mobile Endgeräte:

- Verfügbarkeit aller relevanten Informationen und Dokumente jederzeit und aktuell
- Effektive Unterstützung der Mitarbeiter vor Ort durch verteilte Experten, audio-visuelle Kommunikation sowie integrierte Werkzeuge zur Online-Collaboration
- Schnelle Koordination der Service-Mitarbeiter mit einfacher Einsatzplanung und integrierten Dashboards
- Überblick über wichtige Maschinendaten in Echtzeit mit der Anbindung an IoT bzw. SPS

Umsatzsteigerung im Service



- Gezielte Vermarktung Ihrer Service-Leistungen an Ihre Lieferanten, Partner und Marktbegleiter
- Internationale Vermarktung weiterer Produkte und Leistungen
- Angebot neuer Premium-Leistungen im Service und in der Instandhaltung
- Wertschöpfender Einsatz der gewonnenen Daten für Ihr Unternehmen und Ihren Kunden
- Neue Geschäftsmodelle für Ihre Service-Organisation und Ihr Unternehmen

Integration



Das innovative Geschäftsmodell Ihrer Organisation bestimmt die Ziele der Digitalisierung – nicht umgekehrt

- Individuelle Digital-Strategie auf Basis der Geschäftsmodell-Innovation hinsichtlich Instandhaltung und Service
- Erstellen einer Digitalblaupause als Vorlage für die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie
- Integration in bestehende Infrastruktur
- Besetzung der Kompetenzen für die Umsetzung, Begleitung bei der IT-technischen Umsetzung

WerteFactory

Was bringt die digitale Transformation uns und unseren Unternehmen?

Worin unterscheidet sie sich von der klassischen Digitalisierung?

Wie erreichen wir damit spürbare Wertschöpfung?

Entscheider einiger traditionsreicher Unternehmen sind zu sehr mit dem Tagesgeschäft beschäftigt und halten den aktuellen Fortschritt für einen vorläufigen Trend. Andere erkennen dagegen die Chancen und Risiken dieser Veränderung und ergreifen bereits konkrete Initiativen. Ihnen ist bewusst, dass die Potenziale der digitalen Innovation nicht auf uns warten werden. Daher nutzen sie diese Potenziale gezielt und rechtzeitig. Die einmaligen Chancen digitaler Geschäftsmodelle überlassen sie weder ihren Marktbegleitern noch den s. g. digitalen Disruptoren.

Dabei erkennen Unternehmenslenker mittelständischer Unternehmen in der Praxis, dass sie die Chancen dieses Wandels kaum aus eigener Kraft umfänglich wahrnehmen können. Aus dieser Erkenntnis heraus bietet WerteFactory innovativen SAP-Kunden, kompetenten SAP-Partnern und digitalen Innovatoren die Möglichkeit, im WerteFactory-Ökosystem aktiv mitzuwirken und die digitale Transformation für ihre Unternehmen wertschöpfend zu gestalten.

Der Fokus der WerteFactory richtet sich auf die Entwicklung und Realisierung digitaler Geschäftsmodelle. Dabei betrachten wir die Digitalisierung als Mittel zum Zweck.



Einladung zur aktiven Mitgestaltung

Der Fokus von „Predictive Maintenance meets Smart Service“ richtet sich auf die praktischen Herausforderungen internationaler Maschinen- und Anlagenbauer.

Im Sinne des validierten Lernens suchen wir den Austausch mit innovativen Branchen-Experten.

Mit Ihrer Teilnahme verschaffen Sie sich einen Überblick über digitale Innovationen sowie deren Potenziale zur Steigerung der Zukunftssicherheit Ihrer Service-Organisation und Ihres Unternehmens.

Darüber hinaus haben Sie die Möglichkeit, bei der Entwicklung der Lösung Einfluss auf die Berücksichtigung der individuellen Herausforderungen Ihres Unternehmens zu nehmen.

Bei Interesse, bitte Nachricht an info@WerteFactory.de



Glückliche Zeiten für die Gewinner und
Wertschöpfer der digitalen Transformation

WerteFactory
Gutleuthofweg 32
69118 Heidelberg
06221-8897-44

info@WerteFactory.de
www.WerteFactory.de

