

Das Ziel ist beschrieben:

"Es geht nicht nur darum, wer die Maschinen und Anlagen mit der größtmöglichen technischen Finesse bauen kann, sondern wie sich darüber hinaus ein größtmöglicher Mehrwert für den Kunden generieren lässt.

Dazu ist es zwingend erforderlich, die Entwicklung digitaler Lösungen wie Plattformen und Mehrwertdienste vom Kunden her zu denken.

Digitale Lösungen erfordern ein klares Bekenntnis zur strategischen Relevanz und eine Priorisierung von Geschäftsmodellen und deren Monetarisierbarkeit auf oberster Führungsebene."



VDMA / McKinsey, 2020, "Kundenzentrierung als Chance für den digitalen Durchbruch"



Realisieren Sie schon die Effekte neuer Geschäftsmodelle, digitaler Produkte und Services?



neue Umsätze und verbesserte Margen



Differenzierung und strategische
Wettbewerbsvorteile



Sicherung und Vertiefung der Kundenbindung

Oder noch nicht?



Neue Geschäftsmodelle in der Industrie

Service-Geschäftsmodelle

- Erbringung software-/ datenbasierter Service- Leistungen
- Ausbau des klassischen After Sales Service in ein integriertes, digitalbasiertes Service-Portfolio mit verstärktem Kommerzialisierungsfokus
- ☐ Use Case Beispiele: Predictive Maintenance, Remote-Inbetriebnahmen, Erweiterung der Fernwartung hin zu Remote Control Center, Verschleißteil- Flatrates, Service-Bundles etc.

Equipment-Geschäftsmodelle

- Einbeziehen des Kernprodukts "Maschine" ins neue Geschäftsmodell und Übernahme von Verantwortung in der Wertschöpfung des Kunden mittels neuer digitaler Services
- Use Case Beispiele: Managed SLAs, Datenbasierte Betreiber- und Finanzierungsmodelle (Equipment as a Service, Pay-per-X) etc.

Software-Geschäftsmodelle

- Bereitstellung und Vermarktung von Software zur Unterstützung des Kunden in den Produktions- und Maschinen-Prozessen
- Ausbau der klassischen Maschinensoftware hin zu einem Software-Business
- ☐ Use Case Beispiele:
 Software-Updates, MaschinendatenDashboards, digitale Wartungspläne,
 Optimierungs-Software etc. //
 Vertrieb über Digital-Marktplätze wie
 ADAMOS oder Mindsphere

Entfernung vom traditionellen Kerngeschäft

Geschäftslogik Software & Daten-Business

Kommerzielle Risiken und Komplexität

Plattform & Ecosystem-Geschäftsmodelle

- Bereitstellung und Vermarktung von Digital -Twins / Daten über Schnittstellenmanagement und Integrationskonzepte
- Bereitstellung und Vermarktung von Modellen für Überwachung und Optimierung von Maschine und Prozess-Schritten
- ☐ Teilnahme an oder Aufbau von Digital-Plattformen oder digitalen Wertschöpfungsnetzwerken
- Use Case Beispiele: Teilnahme an ADAMOS, Mindsphere, mpdv MIP, VW Digital Production Platform, tapio, PEXCITE, R-Cycle etc





Sie brauchen noch konkrete Ideen?*

Wer verwaltet für Ihren Kunden die zun...?

Ein Start-up? Der Kunde selbst? Warum nicht Sie? Wer bietet Ihrem Kunden eine Software, die ...?

Ein Start-up? Ihr Wettbewerber? Warum nicht Sie? Ihr Komponentenlieferant bietet jetzt "smarte Komponenten" ...?

Oder sind Sie im Digitalen nicht mehr der OEM?

Wer liefert dem Kunden für Software auf den Maschinen ...?

Warum nicht Sie?

Equipment as a Service oder Pay-per gelten als kommende Geschäftsmodelle. Sind Sie ...?

Oder verkaufen Sie dann nur noch über einen Zwischenhändler, der das möglich macht? Wie groß ist Ihre "installierte Maschinen-Basis"? Wieviel davon ...?

Oder machen das unabhängige Anbieter? Warum nicht Sie?

Die konkreten Ideen?

Bekommen Sie bei mir:

Mehr Maschinenleistung gibt es nur mit ...?

Warum nicht?

Erfolgreiche Unternehmen arbeiten mit Start-Ups ...

Wann nehmen Sie das erste Start-up mit gutem Gewissen zu Ihren Kunden?

ermisch@industry-value.net

Wieviel weniger Aufwand hätte ein Kunde mit Zugriff au eine M...?

So etwas ist nichts wert? Meinen Sie? Plattformen, Ökosysteme und Digitalinitiativen - Wissen Sie was ...?

Die Veränderung der Industrie hat erst begonnen - Wo sind Sie? Wieso wollen Sie eigentlich loT-Apps ...?

So einen "SLA" gibt es doch in anderen Branchen auch?

* Ob die Ideen zu Ihrem Unternehmen passen, hängt von Ihrer konkreten Marktsituation, Ihrer Position in der Wertschöpfungskette und den Herausforderungen Ihrer Kunden ab.



Aber wie gehen Sie nun ganz konkret vor?

Buzzwords, Teil 1: IoT, IIoT, Industrie 4.0, KI / AI, Blockchain, Cloud, Edge, Quantum Computing ...

Von Marktsituation und Kundenproblemen abgeleitete, konkrete Produkte und Services, die zu relevanten Ergebnissen (=Umsatz und Ergebnis) führen.

Buzzwords, Teil 2: "Digitalisierungs- und Zukunftsberatung", Canvas ausfüllen, Webinare, Youtube-Videos, "Agil", ...

Mit Expertise und Fokus auf Effektivität und Effizienz umgesetzte Geschäfts-, Service- und Produkt-Entwicklungsprojekte.



Und vermeiden Umwege, Sackgassen und stellen die künftige Profitabilität Ihrer neuen Angebote schon in der Konzeption sicher?



Die Herausforderungen sind vielfältig



Kennen Ihr Team und Sie alle Herausforderungen oder stecken mittendrin? Ich unterstütze Sie bei der Bewältigung der neuen Digital-Komplexität.



Meine Expertise ist Ihr Konkurrenzvorteil



- Robert Ermisch, Business Engineer für neue Geschäftsmodelle, Software-Produkte und digitale Services in der Industrie
- Dipl.-Kfm. (TU), zertifizierter Projektleiter und Digital-Produktmanager
- langjährige Expertise und Verantwortung in der Geschäfts- und Produktentwicklung,
 in Umsetzungs- und Innovationsprojekten im Mittelstand, Konzern und Startup
- Berufliche Stationen: u.a. Dürr AG / Schenck RoTec / ADAMOS;
 T-Systems; Startup; HERE Technologies









Ich unterstütze Maschinenbauer und Komponentenhersteller bei Konzeption, Umsetzung und Vermarktung kommerziell relevanter Geschäftsmodelle, digitaler Produkte und Services.



Mein Toolkit & praktisches Vorgehen

Digitalstrategie & Marktanalyse

Interviews & Ideenfindung

Fach-Konzeption & Anforderungen

Pricing- & Marketing-konzeption

Anpassung Sales Channel & interne Prozesse Umsetzungs- & IT-Projektmanagement Weitere Markt- & Produkt-Roadmap















Integriertes Vorgehen mit Fokus auf

ANALYSE STATUS QUO DIGITALSTRATEGIE /
GESCHÄFTSZIELE

KONZEPTION SERVICE, PRODUKT, GESCHÄFTS-MODELL

KONZEPTION PRICING, SALES, PROZESSE UMSETZUNGS - PROJEKT - MANAGEMENT

MARKTSTART

LIFE - CYCLE - MANAGEMENT

Kundenmehrwert + Wirtschaftlichkeit + Umsetzung







interner Team & Skillaufbau



Geschäftsmodell & Commercial Modelling



Dienstleisterauswahl & -verhandlung



Vertriebsschulung & Kundentrainings, Vertriebsunterstützung

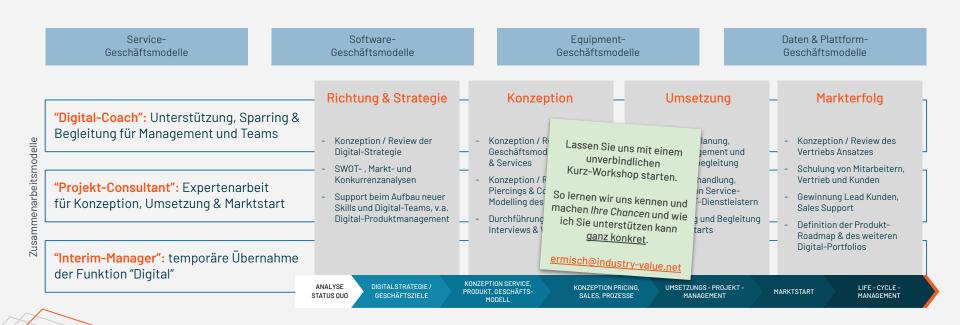


Optimierung im Lifecycle



Mein Angebot: Expertise und Umsetzung

Durchgängig oder punktuell in den Phasen der Geschäfts- und Produktentwicklung





Erfolgreiche Projekte



Aufbau des Digital-Geschäfts,

Umsetzung von IIoT-Apps und Markteinführung für Maschinenbauer (Auswucht- und Diagnosetechnik)



Auswahl IoT-Cloud-Plattform und IT-Dienstleister für eine integrierte Condition Montoring Plattform (Wäge- und Dosiertechnik)



Konzeption eines Minimum Viable Products für ein Tech Startup eines Industriekonzerns (Gebäudetechnik)



Produktkonzept, Pricingmodell, Anbieterauswahl, Sales Training für Condition Monitoring Service eines Komponentenherstellers (Dämpfung / Federung)



Produktkonzeption, Pricing und Umsetzungsbegleitung für Digitalportfolio eines Maschinenbauers (Holzbearbeitung)



Produktisierung und Pricingmodell für Cloud-Software eines Intralogistik-Anbieters



Portfoliokonzeption "Service" eines Maschinenbauers mit digitalen & klass. Angeboten; Produktisierung digitaler Maschinen-Assistent



Interim-Produktmanagement: Konzeption und Priorisierung der Digital-Roadmap eines Komponentenherstellers



Webinare zu "Pricing Digitaler Geschäftsmodelle im Maschinenbau" und "Kooperation mit Start-Ups"



Externer Experte bei für Bewertung von Start-Up Finanzierungsanfragen und Innovationsprojekten



INDUSTRY VALUE • NET

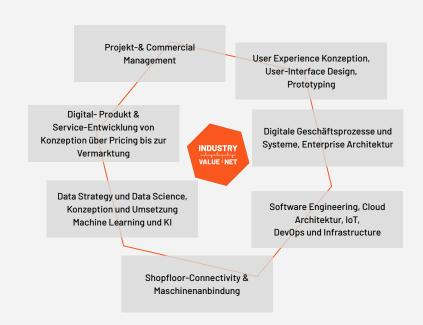
Neue Geschäftsmodelle, digitale Produkte & Services in der Industrie erfordern neben dem Business-Fokus weitere Digitalexpertise, praktische Industrieerfahrung und pragmatisches Vorgehen in angrenzenden Domänen.

INDUSTRY VALUE • NET ist ein Netzwerk von Experten aus Technologie, Beratung und Industrie, die genau diese Skills und Hintergrund mitbringen. Wir kennen Ihre Herausforderungen.

Ihr Vorteil: Mit gemeinsamem Projekthintergrund arbeiten wir eng abgestimmt für Sie und mit Ihren Teams. Wir arbeiten anbieterunabhängig – Ihr Vorteil ist unser Ziel.

Was unterscheidet uns: Wir kommen nicht, um ewig zu bleiben. Wir wollen etwas schaffen und Ihren Teams die Expertise vermitteln, um bald selbst das Ruder zu übernehmen.

INDUSTRY VALUE • NET ist Ihr unabhängiger Partner für die fachgerechte Umsetzung digitaler Produkte und Services.



Welche neuen Geschäftsmodelle, digitalen Produkte & Services verbessern künftig das Ergebnis Ihres Unternehmens?

Ihre Kontaktaufnahme



Vertraulicher Austausch zu Ihrer Situation



Unverbindlicher Kurz-Workshop



Zusammenfassung konkreter Ansätze und Vorschlag für Zusammenarbeit



ermisch@industry-value.net

+49(0)1794435600

Gesprächstermin finden

Kontakt auf <u>LinkedIn</u> oder <u>Xing</u>

www.industry-value.net



