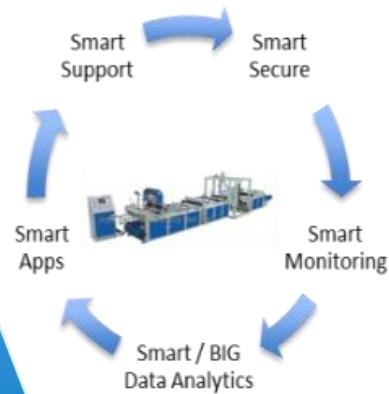
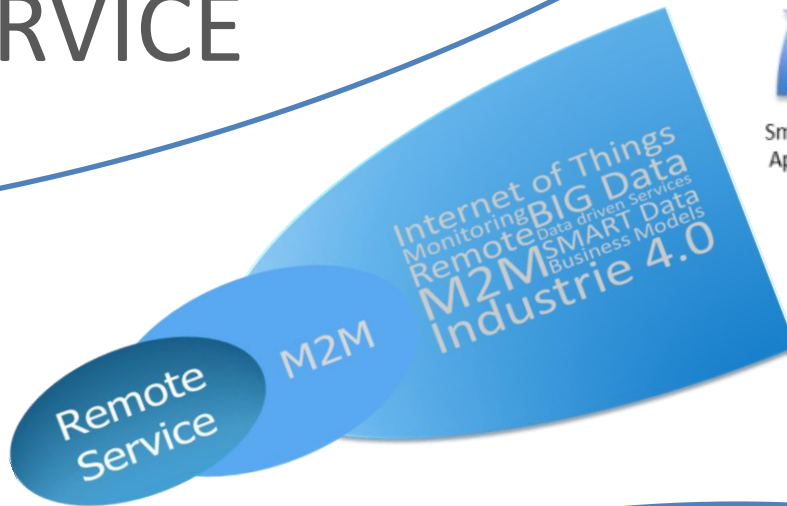


SERVICE 4.0: WEGE ZU INTERNET DER DINGE REMOTE 4.0 BEZAHLT UND INDUSTRIE 4.0 IM SERVICE

TELESERVICE
MONITORING
ANALYTICS
BUSINESS



IOT CIRCLE FÜR
NEUES GESCHÄFT

SERVICE 4.0
INFORMATION UND WORKSHOP
REMOTESERVICE 4.0 – IN 3 STUFEN ZU
INTERNET DER DINGE (IOT) UND INDUSTRIE 4.0
DATUM: 18.11.2015 – 13:00
ORT: CH-6330 Cham 2
GASTGEBER: Bucher Emhart Glass SA

Sponsoren:

Veranstalter:



medialog



Synop Systems
GAIN YOUR DATA - GAIN YOUR BUSINESS



Karl-Heinz Sauter
SERVICES UND CONSULTING GMBH

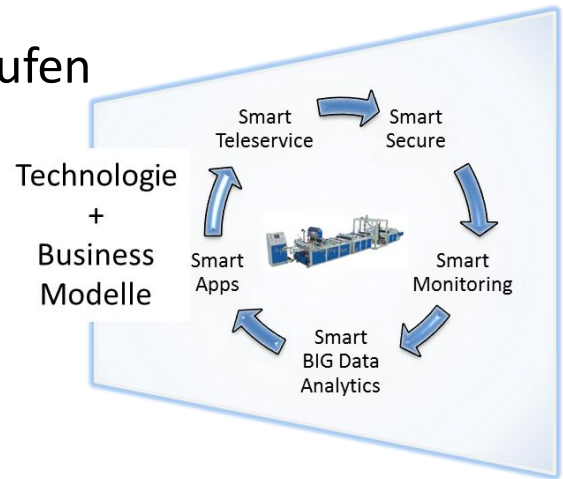
Agenda

12:30	Kaffee, Networking
13:00	Begrüßung Christian Brändli, Serviceleiter, Bucher Emhart Glass SA und Karl-Heinz Sauter, Geschäftsführer, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH
13:10	Internet der Dinge für Industrie 4.0 • Reifegradmodelle • IoT Circle • Servicegeschäft Karl-Heinz Sauter, Geschäftsführer, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH
13:40	Stufe 2 Smart Monitoring • Technologie • Einführungsstufen kostengünstig • Daten und andere Use Cases Christoph Schneider, ifm datalink gmbh
14:10	Stufe 3 Smart Data / Analytics • Technologie • Use Cases • Einführungsschritte Volker Marquardt, Synop Systems
14:30	Projektbericht Einführen verkaufbarer Remote Services • Verkaufserfahrungen • Einführungserfahrungen • Businessmodelle Christian Brändli und Christian Schäfer, Bucher Emhart Glass SA
14:50	Dienstleistung und Businessdevelopment Norbert Baur, Businessdevelopment-Manager
15:10	Diskussion
15:30	Pause und Networking
16:00	Stufe 1 Plattformen – Basis für cyber-physische Systeme • Sicherheit • Infrastruktur • Use Cases Winfried Pellgrü, mcdialog gmbh
16:30	Servicevertragsgeschäft in Stufen • Internationale Remote Produkte • Einführungswege • Schlüssel Businessdevelopment Karl-Heinz Sauter, Geschäftsführer, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH
17:00	Zusammenfassung und Diskussion Karl-Heinz Sauter, Geschäftsführer, Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH
17:15	Networking

Innovation-to-go

Service 4.0 Geschäft in einfachen Stufen Mit Partnern geht es schnell

Große Unternehmen führen Smart data driven Services ein, die Fehler bis zu einem Jahr im Voraus erkennen.
Wo bleiben die mittleren und kleinen Unternehmen bei Internet der Dinge, Industrie 4.0 und Industrial Internet?



Unbezahlten Teleservice weiterentwickeln

Der Weg zu Internet der Dinge und mehr als 50 % Serviceverträgen kann mit der Einführung von Smart Teleservice beginnen. Mit den besten Markterfahrungen konzipiert und eingeführt hilft dieser Weg, die nächsten Schritte zum IoT Circle mit Monitoring und Smart Data zu finanzieren.

Reifegradstufen zeigen den Weg

Typische Reifegradmodelle beginnen mit Level 1, nicht angeschlossen (unconnected) und enden mit Level 6 (advanced). Maschinenbauer stehen häufig auf Level 2 (angeschlossen). Viele Projekte im Markt arbeiten derzeit daran, Level 4+ zu erreichen. Große Unternehmen in der Medizintechnik sind heute schon zwischen Level 5 und 6.

Businessmodelle, Servicevertragskonzepte, Service 4.0 Geschäft

Einerseits scheitern noch viele Projekte für bezahlten Teleservice an Kunden, der eigenen Organisation oder falschen Preisen. Andererseits gibt es das Einführungsverfahren LIFE, das mit zuschneidbaren Dokumenten und Vorgehensweisen die Umstellung auf bezahlten Smart Teleservice in weniger als einem halben Jahr erlaubt und dabei gleichzeitig die Basis schafft für den Ausbau zu Monitoring- und Big Data Geschäft. Ein Beispiel wird in der Veranstaltung gezeigt.

Basistechnologien kennen und aufeinander abstimmen

Für die Realisierung des IoT Circles sind typisch 3 Technologien notwendig, die kombiniert eingesetzt werden.

- Remoteplattform für Sicherheit und Smart Teleservice
- Smart Monitoring für Datensammlung und Alarme
- Smart Data / Analytics für Optimierung und predictive Maintenance.

Alle 3 Technologien werden mit ihren Besonderheiten vorgestellt und können Teile eines Stufenplanes werden.

Erfolgsfaktor Verkauf

Erfolgreiche fortschrittliche Remote Projekte haben gezeigt, dass Technik und Serviceprodukt richtig aufeinander abgestimmt, 50 % des Verkaufserfolges ausmachen. Die Hotline / Customer Care Center muss so organisiert sein, dass Vertrieb und Kunden Vertrauen zu der Leistung haben. Ohne Training und Vorbereitung ist ein erfolgreicher Vertrieb selten möglich. Ein Schlüssel zu schnellen Verkaufserfolgen ist das Business Development. Die ersten Projekte mit externem Business Development sind gestartet. 100.000 € Invest für 100.000 € Vertragseinnahmen pro Jahr, 10 Jahre lang.

Innovation-to-go: Remote und Internet of Things für Industrie 4.0 Technologie

Einstieg in Service 4.0 Geschäft

Informieren Sie sich:

Ja, wir wollen den Einstieg ins IoT 4.0 Geschäft Informationstag

- ☐ Datum: 18.11.2015
Beginn: 13:00 Uhr
Ort: Bucher Emhart Glass SA
Hinterbergstr. 22
6330 Cham 2
Schweiz

Die Veranstaltung ist für 1 Teilnehmer pro Unternehmen kostenfrei. Die Plätze sind begrenzt. Für den 2. Teilnehmer werden vorab 150,- € Schutzgebühr berechnet.

Für Anbieter von IoT / Remote Komponenten gilt eine getrennte Regelung. Bitte fragen Sie uns.

Ihre Adresse

Name

Firma

Position, Abteilung

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon (für evtl. Rückfragen)

E-Mail

Teilnehmer 2

Name

Firma

Position, Abteilung

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon (für evtl. Rückfragen)

E-Mail



© Karl-Heinz Sauter Services & Consulting GmbH

Sponsoren:



medialog



Wir unterstützen Ihren Weg in bezahlte Hotline, bezahlten Remote Service, M2M und IoT Services mit unserem Innovation-to-go Konzept für Technologie und Business

Veranstalter::



Anmeldung an:

Karl-Heinz Sauter
Services und Consulting GmbH
Hoffmannstr. 176/1 - 71229 Leonberg
Tel.: +49 (0)7152 – 394 744
Fax: +49 (0)7152 – 25534
info@khsauter.de
<Shoplink>