

2016 Rückblick & Ausblick

16./17. Februar 2016

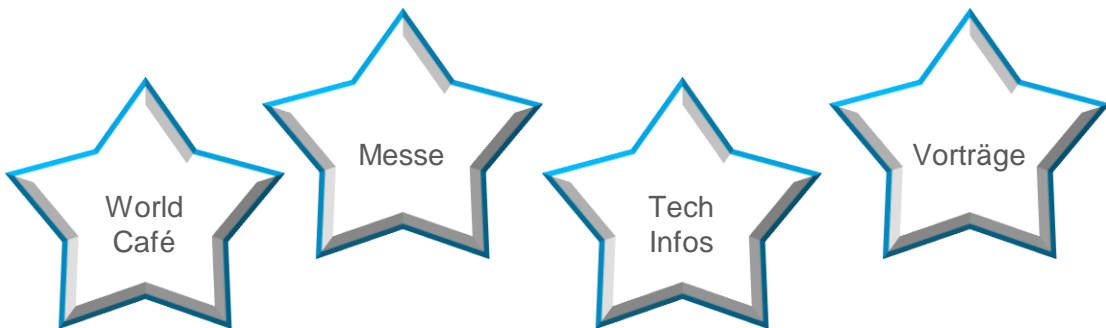
Connected Service World - RemoteServiceForum

Selbst dabei sein

Connected Service World - RemoteServiceForum

Save the date

am 14. und 15. Februar 2017 in Karlsruhe



+100 Teilnehmer
+30 Referenten
+15 Aussteller

Sponsoren und Aussteller Connected Service World 2016



Beeware
software for service



USU



ifm datalink



EMPOLIS
INFORMATION MANAGEMENT

TRIVISIO



Businessmodelle | Einführungsmodelle | Lösungen | Technologie

In den letzten Jahren veranstalteten wir über 30 RemoteServiceForen mit über 1.000 Teilnehmern und mehr als 50 unterschiedlichen Ausstellern

Connected Service World - RemoteServiceForum

Businessmodelle und Einführungserfahrungen für bezahlte Smart Connected Services an praktischen Beispielen waren hervorragende Erkenntnisse des innovativen Connected Service World Kongresses. Weg von der klassischen Teleservice hin zu Product as a Service, wie es z.B. der viel beachtete Vortrag von Bizerba zeigte. Die Basistechnologien für Connected Services 4.0 konnten bei mehr als 16 Ausstellern detailliert erkundet werden. Remoteplattformen, Monitoring, Wissensmanagement und Analytics als Basistechnologien waren bei den Ausstellern prüfbar. Serviceautomatisierung für Hotline und Feld wurden integriert & prozessorientiert für kleine und große Unternehmen diskutiert. Die Teilnehmer erkannten die Vielfalt der Konzepte und Lösungen und schätzten die strategische, innovative und zukunftsgerichtete Konzeption des Kongresses.

Die Moderatoren des World Cafés hatten zuvor Praxislösungen gezeigt. Themen der World Cafés die jeder Teilnehmer durchlief:

- Serviceautomatisierung & Wissensmanagement
- Security, Vernetzung & Plattformen
- Vermarkten, Smart Services & Geschäftsmodelle
- Internet der Dinge, Industrie 4.0 & Big Data

Die Ergebnisse spiegeln die Keypoints erfolgreicher Projekte wieder.

Praxis für die Praxis – Wege zu Service 4.0

Sprecher und Moderatoren 2016



Lösungen für Remote und IoT
Businessmodelle und Einführungserfolge
Experten mit neuen Technologien
Im Eventkonzept lag der Schlüssel zur Zukunft

Businessmodelle und Einführungserfahrung von IoT und Smart Remote Services auf der Connected Service World 2016



ABB



BENDER



Lenze



ISOG



BUCHER
emhart glass



ROMACO
beyond technology



GEA

Erfolgreiche Businessprojekte wurden überwiegend aus dem Maschinenbau präsentiert. Trotz Bedenken, dass die Kunden blockieren, sind die Anbieter der neuen Smart Services gut unterwegs. Remote Plattformen sind als IT-Grundlage selbstverständlich wegen Smart Servicefunktionen und hoher Sicherheit.

Siemens präsentierte einen Cloud Dienst für Monitoring und Analytics für Instandhalter und Serviceanbieter und zeigte den Weg zu smarten Serviceprodukten. Bosch legte den Schwerpunkt auf Sicherheitskonzepte mit Plattformen und Serviceautomatisierung, auch für den Betrieb von Maschinen. Alles Wege zu Standardisierung von Sicherheit und Vernetzung. Wie Connected Serviceprodukte ganze Fabriken verändern, wurde bei ABB und GEA deutlich. Kunden lernen bei Connected Services nicht vom Wettbewerb, sondern von anderen Maschinen, die in der Halle oder im Labor stehen. Die Vielzahl der am Rande der Konferenz diskutierten Projekte zeigt, wie wichtig der Einstieg in Smart Service für alle Hersteller von Maschinen und Anlagen ist. Trumpf zeigt den Weg zu Monitoring und Analytics auch im Remote Excellence Circle.

Renommierete Sprecher und Moderatoren



SIEMENS

Achim Knebel, Siemens AG

Ein Praxisbericht

- zur Bedeutung von Business Analytics im Service
- zu den wesentlichen Voraussetzungen für den Erfolg
- zum wirtschaftlichen Nutzen



GEA

Anselm Schoenmakers, GEA Equipment Service

Senior Director Extended Life Services

Key points Condition Monitoring: Technology, Supply Chain, Organization, Commercialization



Microsoft

Ingo Oppelt, Microsoft Deutschland GmbH

Senior Industry Market Development Manager

Mit der Digitalisierung ist es wie einst mit China: Das Risiko nicht von Anfang an dabei zu sein ist größer als das Scheitern. Was können deutsche Technologie- und Weltmarktführer von digitalen Pionieren für die Entwicklung von „Smart, Connected Products“ lernen?



TRUMPF

Marco Holzer, TRUMPF Laser GmbH

Leiter Produktmanagement und Logistik im Servicesbereich

berichtet über Erkenntnisse in Data Analytics mit Maschinen, die in der Industrie eingesetzt werden.



BOSCH
Technik fürs Leben

Patrick Lobert, Bosch Software Innovations GmbH

Von individuellen Remote Servicelösungen hin zu ganzheitlichen Remote Service-Plattformen mit dem Bedarf der Integration in bestehende IT-Umgebungen am Praxisbeispiel Robert Bosch GmbH.



Lenze

Ralf Güthoff, Lenze Service GmbH

Produktmanager für den Bereich Services und Dienstleistungen. Herr Güthoff leitet das Projekt „Remote Support“. Weitere Schwerpunkte sind der Einsatz von Wearables im Bereich Service und die Umsetzung von weiteren Remote Support Tools für Kunden bzw. für das eigene Serviceteam.



ABB

Dr. Ing. Martin Krüger, ABB AG

Aktuelle Trends wie das (industrielle) Internet der Dinge oder Industrie 4.0 propagieren neue datengetriebene Dienstleistungen. ABB sieht als Marktführer für Leitsysteme, die Geräte bereits heute miteinander vernetzt (Industrial Intranet), die Evolution des Industrial Internet als Chance für neue Dienstleistungsmodelle, die vorab identifizierte Verbesserungen beim Kunden umsetzen.



DHBW
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

Prof. Dr. Lennart Brumby

leitet seit 2012 an der DHBW Mannheim die Studienrichtung „Service-Ingenieurwesen“, die speziell die qualifizierte Hochschulausbildung von IngenieurInnen für den After-Sales-Service zum Ziel hat. Er bringt langjährige Erfahrungen aus Industrie und Forschung mit. Zuletzt arbeitete er als leitender Angestellter der DB Schenker Rail und war dort für verschiedene Bereiche im europäischen Schienengüterverkehr verantwortlich.

Bezahlte Fernwartung
Connected Business 4.0

Data driven Services Internet der Dinge
Remote Services
Smart Devices Smart Monitoring
Industrie 4.0 Connected Knowledge Service 4.0
Smart Remote Center Apps Security
Businessmodelle IoT-Plattform Smartphones M2M
Augmented Reality Serviceautomation
Smart Products Smart Services
Big Data Teleservice | Monitoring bezahlt
Smart Logistic Smart Glasses

vom Reifegrad anderer Branchen gelernt, auf die neuesten Technologieentwicklungen hingewiesen.....

Teilnehmer-Feedback

NACHRICHT X
Gute und wegweisende Vorträge. Breite Übersicht über Service 4.0.

NACHRICHT X
Ihr Feedback würde uns freuen!

NACHRICHT X
Interessante Zusammenstellung von Technologie und Businesserfolgen.

NACHRICHT X
Sehr gut ist die Anzahl der Vorträge zu Markteinführung und Businessmodellen.

NACHRICHT X
Gute Zusammenstellung mit hoher Qualität. Wir kommen wieder.

NACHRICHT X
Innovationen und Service 4.0 wurden erlebbar. Weiter so.

NACHRICHT X
Die zahlreichen Aussteller erlauben eine gute Vertiefung der Themen.

NACHRICHT X
Interessanter Austausch zwischen Teilnehmern, Ausstellern und Referenten.

Businessmodelle Einführungserfahrung

Lösungen für Service 4.0

Parallelsession Top-Technologie

Ausstellung Service 4.0

Zeit für eine Denkpause

Connected Services sind vielfältiger als Smart Remote Services. Amerika ist auch hier Vorreiter. Als innovativer Kongress und Consultinganbieter greifen wir dies frühzeitig auf. Connected Service World – RemoteServiceForum ist die Doppelmarke, die Neues mit Bewährten verbindet.

Digitaler Service 4.0, ein Begriff, den wir ebenfalls prägen, weist den Weg mit Businessmodellen zu Internet der Dinge, der vernetzten Welt von Industrie 4.0 und Serviceautomatisierung.

Viele neue Begriffe in einer Welt, in der Deutschland eine führende Rolle einnehmen könnte – in der andererseits viele das operative Geschäft priorisieren.

Auf der Connected Service World 2016 wurde erstmals ein Projekt vorgestellt, das für Unternehmen mit wenig freien Personalkapazitäten eine Lösung für den Einstieg in Connected Smart Services 4.0 bringt.

Mit einem Aufwand von etwas mehr als 25 Personentagen im Unternehmen wurde nach 3 ½ Monaten Vorbereitungszeit der erste Remote + Servicevertrag vom Kunden zugesagt. Ein vorkonfiguriertes Serviceprodukt wurde mit allen Dokumenten zur Marktvorbereitung eingekauft und auf das Unternehmen zugeschnitten. Der Business Developmentmanager / Verkäufer auf Zeit hat zusammen mit den Neukundenverkäufern die neuen Serviceverträge mit wenig Widerständen zu den Kunden gebracht.

Das innovative Einführungsverfahren LIFE zusammen mit einem externen Serviceverkäufer auf Zeit war der Schlüssel. Mehr: info@khsauter.de

Es ist kein Zufall, dass so viele Businessprojekte aus der Praxis bei diesem Kongress vorgestellt wurden. Nachhaltige Konzepte bei Kongress, Workshops und Firmenprojekten zeigen praktische Wirkung. Nutzen auch Sie die Chance für Ihre Connected Smart Remote Innovationen in Ihrem Unternehmen.



Bei uns beginnt die Unterstützung nach dem Event

Workshops zur Vertiefung kritischer Erfolgsfaktoren mit Partnern:

“Fit for Connected Service 4.0”

www.ConnectedServiceWorld.de

Der Workshop für die vernetzte Service 4.0 Zukunft

Mit Dienstleistungsstandards, Best practice und Erfahrungsaustausch

Auf Anfrage

Clusterworkshop „Verkaufbare Serviceprodukte für Industrie 4.0“

In Vorbereitung



Anmeldung unter www.Oplus.eu

Erfahrungsaustausch im **Remote Excellence Circle** z.B. bei GE, Trumpf, MüllerMartini, Jungheinrich, Sick, ABBOTT, Bucher, Zeiss u.a.

Oder im eigenen Unternehmen:

- Einführungsprojekte
wie bei der Veranstaltung vorgetragen von Bender, Lenze, ISOG, Bucher und Romaco
- Business Development (Verkäufer auf Zeit)

Geschäftsführern gefällt diese Idee: Wenig Personalaufwand für die Marktvorbereitung mit am Markt bewährten Elementen und einem Verkäufer auf Zeit, der zusammen mit dem Vertrieb das Geschäft aufbaut.

Serviceleitern gefällt diese Aussicht: Zusätzlicher Umsatz mit hohen Margen.

Die **Verkäufer** gehen gerne mit einem erfahrenen Kollegen zu den ersten Kunden um die Verträge zu holen. Nach einigen gemeinsamen Kundenbesuchen können sie es dann selbst.

Ihr Vorteil von „alles aus einer Hand“

Einführung mit
innovativem LIFE-
Konzept mit
vorkonfektionierten
IoT und Smart
Service Produkten

Business
Development mit
erfahrenem
Verkäufer auf Zeit

31 RemoteServiceForen
in neuem Gewand:
Connected Service World

Workshops bei
Partnern

Marktstudien

Remote Excellence
Circle
wettbewerbsfreier
Erfahrungsaustausch

Digitale Zukunft aus der Praxis für die Praxis
Realisiertes Business mit wenig Personalbindung
Multiples Wissen kombiniert mit Methoden für schnelle Erfolge
Lieber gleich die Richtigen

Ihr innovativer Partner für digitale Connected Services 4.0



Karl-Heinz Sauter

Karl-Heinz Sauter Services und Consulting GmbH

Hoffmannstr. 176/1

71229 Leonberg

Tel.: 07152 394744

Fax: 07152 2 5534

E-Mail: info@khsauter.de

www.khsauter.de

www.remoteserviceforum.de

www.connectedserviceworld.de