

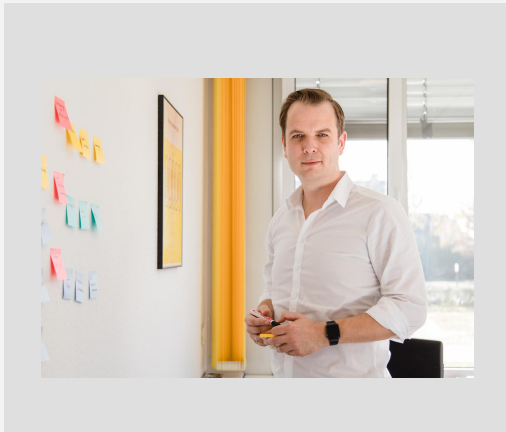
Digitaler Mehrwert im industriellen Mittelstand:

Von der Idee zum Umsatz – mit digitalen Produkten & Services

Robert Ermisch

Darmstadt, Juni 2021
v612

Meine Erfahrung ist Ihr Konkurrenzvorteil



- Robert Ermisch, Business Engineer für neue Geschäftsmodelle, Software-Produkte und digitale Services
- 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



[Artikel "MM Maschinenmarkt"](#)



Der Industry Value Fokus



Ich unterstütze Sie bei der Gestaltung und Umsetzung neuer digitaler Marktangebote.

Projektbeispiele



Aufbau des Digital-Geschäfts
Umsetzung von IoT-Apps und
Markteinführung für
Maschinenbauer (Auswucht- und
Diagnostetechnik)



Auswahl IoT-Cloud-Plattform
und IT-Dienstleister für Schenck
Process „CONiQ Cloud“
(Wäge- und Dosiertechnik)



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



Produktstruktur und
Pricingmodell für Condition
Monitoring Service eines
Komponentenherstellers
(Dämpfung / Federung)



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



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



Portfoliokonzeption “Service”
eines Maschinenbauers
(Thermoforming) mit digitalen
und klassischen
Service-Angeboten



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

Warum neue Geschäftsmodelle, digitale Produkte und Services?



neue Umsätze und
verbesserte Margen



Differenzierung und
Konkurrenzvorteil



Sicherung und Vertiefung
der Kundenbindung

Sicherung der künftigen Wirtschaftlichkeit und
Relevanz Ihres Unternehmens

“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”

Neue Geschäftsmodelle in der Industrie

Software-Geschäftsmodelle

- ❑ Der Wert ergibt sich aus "Self-Service" und Nutzung *durch* den Kunden
- ❑ Entwicklung und Vertrieb von IIoT / KI- / AR - Services ("Apps")
- ❑ Unterstützung des Kunden in den Produktions- und Maschinenprozessen
- ❑ Beispiele: Maschinendaten-Dashboards, digitale Wartungspläne, Prozess-planungs-App etc. Vertrieb über Digital-Marktplätze wie ADAMOS

Service-Geschäftsmodelle

- ❑ Der Wert ergibt sich aus Erbringung *für* den Kunden
- ❑ Nutzung von IIoT-/ KI-/ AR - Services im Rahmen des After Sales Service
- ❑ Erbringung verbesserter, erweiterter oder neuer Service-Leistungen und Angebote
- ❑ Beispiele: Predictive Maintenance, Remote- Inbetriebnahmen, Erweiterung der Fernwartung hin zu Remote Control Center, Verschleißteil- Flatrates, Service-Bundles etc.

Equipment-Geschäftsmodelle

- ❑ Der Wert ergibt sich aus einer Kombination von Leistungs-, Versicherungs- und Finanzierungsdimensionen
- ❑ Erweiterung der Service-Modelle durch Übernahme von Verantwortung in der Wertschöpfung des Kunden
- ❑ Neue Finanzierungs-/Absatz-Ansätze
- ❑ Beispiele: Managed SLAs, Datenbasierte Betreiber- und Finanzierungsmodelle (Equipment as a Service, Pay-per-X) etc.

Daten & Plattform-Geschäftsmodelle

- ❑ Wert ergibt sich aus Bereitstellung und "Verkauf" von Daten über Schnittstellenmanagement und Integrationskonzepte
- ❑ Teilnahme an oder Aufbau von Digital-Plattformen oder Wertschöpfungsnetzwerken
- ❑ Co-Innovation und Vernetzung entlang des Wertstroms des Kunden oder mit Start-Ups
- ❑ Beispiele: Teilnahme an ADAMOS, Mindsphere, mpdv MIP, VW Digital Production Platform

Geschäftsmodelle beginnen beim Kunden und Business-Potential - Technologie folgt.

Die Herausforderung

Ideen &
Daten

“Wir haben zu sehr und lange auf die IT fokussiert und der marktliche Anteil kam zu kurz - jetzt müssen wir nochmal ran”

Aussage eines Kunden

... liegt Umsatzanteil für digitale Mehrwertdienste erst bei rund 0,7 Prozent des Gesamtumsatzes im Maschinenbau...

Quelle

Fast $\frac{3}{4}$ der IIoT-Projekte werden nie umgesetzt...

30 Prozent der IoT-Projekte scheitern im Proof-of-Concept-Stadium

...
Quelle

“Können Sie uns beim Pricing unserer digitalen Angebote unterstützen?”

Kundenanfrage

Umsatz &
Gewinn

... nur 10% aller neuen Produkte erreichen ihre Ertragsziele. Die anderen 90% verlieren sich in Preiskämpfen oder fehlender Wahrnehmung beim Kunden, insgesamt scheitern 72% aller Produktinnovationen...

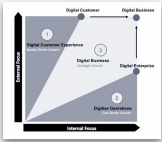
Quelle

MANGEL AN EXPERTEN BREMST
DIGITALISIERUNG IN DEUTSCHEN
UNTERNEHMEN

Quelle

Der Industry Value Ansatz

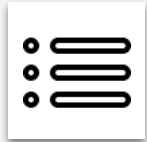
Digitalstrategie & Marktanalyse



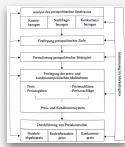
Interviews & Ideenfindung



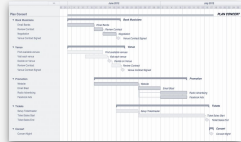
Fach-Konzeption & Anforderungen



Preismodell & Vermarktungskonzeption



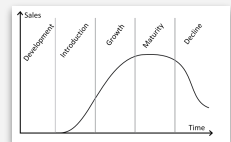
Umsetzungs- & IT-Projektmanagement



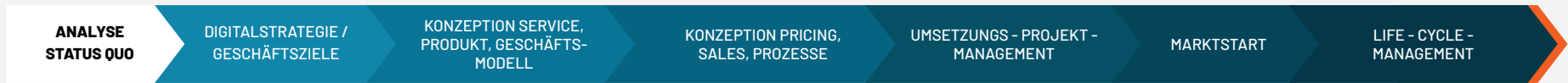
Nutzer- & Sales-Kommunikation



Optimierung im Lifecycle



Integriertes Vorgehen



mit Fokus auf Markt, Kunde, Mehrwert und Wirtschaftlichkeit



Portfolio & Priorisierung



interner Team & Skillaufbau



Geschäftsmodell & Financial Case

Category	Item	Value	Unit	Price	Revenue	Cost	Profit
SaaS	Subscription	1000	12	100	120000	60000	60000
	Support	1000	12	20	24000	12000	12000
	Training	1000	12	50	60000	30000	30000
	Consulting	1000	12	100	120000	60000	60000
L2000	Hardware	1000	12	1000	1200000	600000	600000
	Services	1000	12	100	120000	60000	60000
TOTAL					2280000	1140000	1140000

Dienstleistungsauswahl & -verhandlung



Vertriebsschulung & Kundentrainings, Vertriebsunterstützung



Markt- & Produkt-Roadmap

Das Expertennetzwerk

Veränderungsprojekte wie digitale Geschäftsmodelle bedeuten Interdisziplinarität. Industry Value Net ist ein wachsendes Netzwerk von Experten aus Technologie, Beratung und Industrie, das diese Vielseitigkeit abbildet.

Ihr Vorteil: Erfahrene Experten mit gemeinsamem Projekthintergrund arbeiten abgestimmt als virtuelles Team für Sie.



Katharina Goering

Unternehmens- und
Mitarbeiterentwicklung

Begleitung von
Veränderungsprozessen,
Coaching



Stefan Behrendt

Geschäftsprozesse und
Enterprise Architektur

Digitalstrategien auf
Basis von
SaaS-Produkten



Robert Ermisch

Digitalprodukt-
konzeption und
-vermarktung

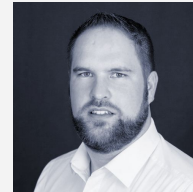
Digital Pricing, Produkt-
& Projektmanagement



Florian Fesch

Data Strategy
und Data Science

Konzeption und
Bewertung Machine
Learning und KI



Andreas Jägge

Software Engineering,
Cloud Architektur und
Methodik

Konzeption Cloud, IoT,
DevOps und
Infrastructure



Volkmar Mohs

Finanzierung, Leasing,
pay-per-X / EaaS

Business Development
Experte bei CHG
Meridian



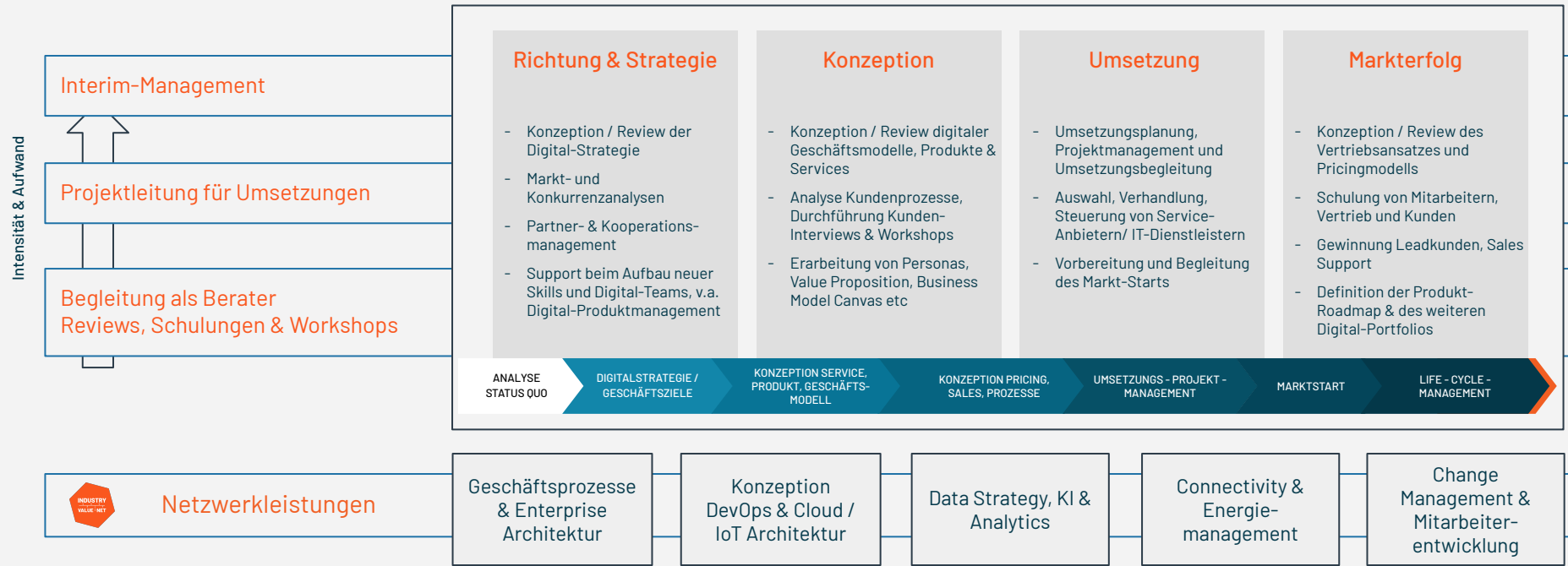
Rainer Schmutte

Maschinenanbindung &
Connectivity

Konzeption 5G und
Energie-Management

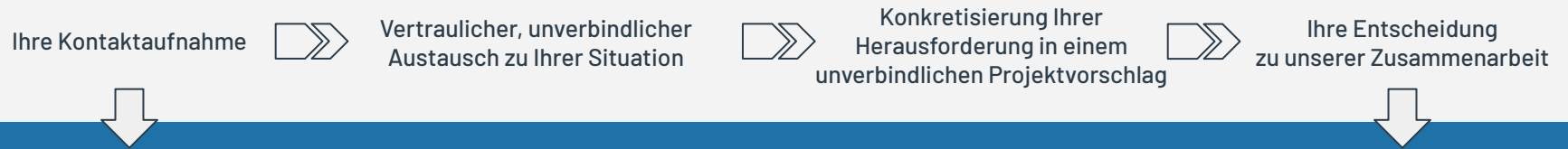
Das Angebot: Expertise und Umsetzung

Durchgängig oder punktuell in den Phasen der Geschäfts- und Produktentwicklung



Sie wollen mehr erfahren oder gern starten?

Kontaktieren Sie mich für unseren ersten Austausch:



ermisch@industry-value.net

+49 (0) 179 44 35 600

[Gesprächstermin finden](#)

Kontakt auf [LinkedIn](#) oder [Xing](#)

www.industry-value.net

