

Titel des Smart Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

Unterstützung für ein Energiemanagementsystem nach ISO 5000



Smart Services
für Macher

Beschreibung der Lösung

Wie funktioniert das Ganze?

- Maschinenbauer unterstützt seine Kunden bei der Einführung eines Energiemanagementsystems nach ISO 5000
- Die kontinuierliche Messung der Energieverbräuche von eigenen und Fremdmaschinen und ermöglichen den Kunden den Nachweis einer kontinuierlichen Verbesserung aller Energieverbräuche.
- Die Kunden erhalten regelmäßig aufbereitete Berichte, die sie zur Optimierung ihrer Anlagen, sowie für die PR nutzen können.

Leistungsbestandteile

Welche digitalen Services, physischen Dienstleistungen und technischen Komponenten umfasst das Angebot?

- Messmodul
- Smarte Szenario-Auswertung
- Schulungsmodul
- Beratungsmodul
- PR-Modul

Team-Name

SmartMasch

Smart-Service-Anbieter

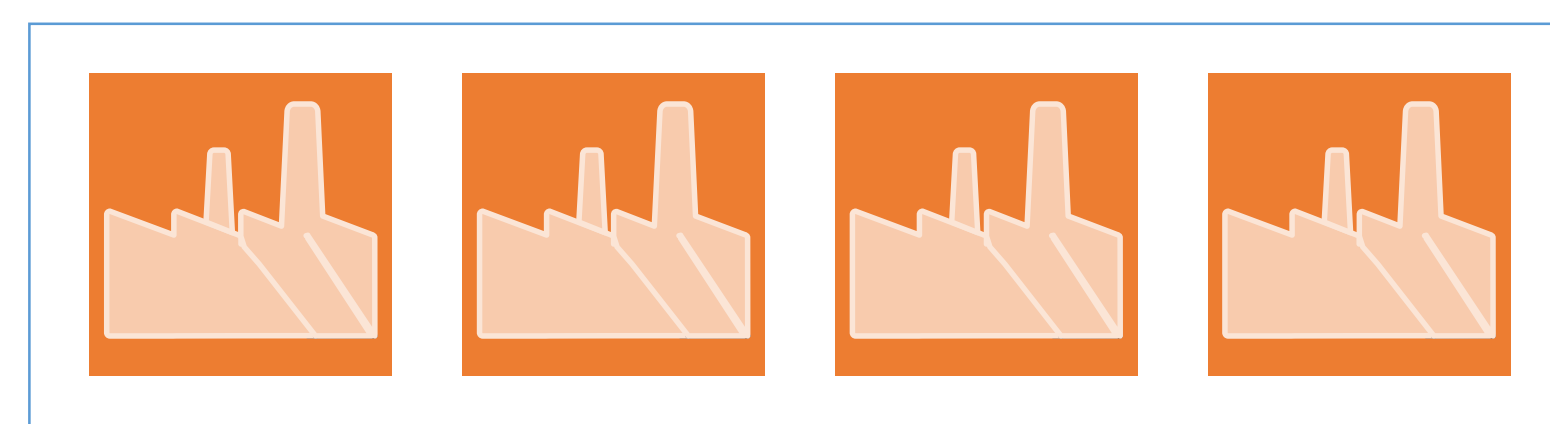
Wer tritt als Smart-Service-Anbieter auf?

SoMaschBa GmbH (Sondermaschinenbau)

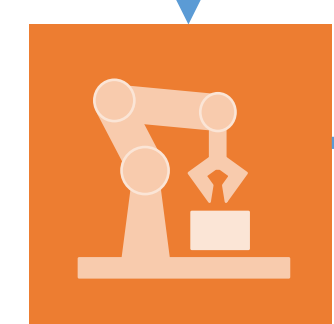
Smart-Service-Ökosystem (Zusammenspiel der Akteure)

Grafik

Anlagenbetreiber (Kunden)



Messdaten
Invest-Infos



SoMaschBa GmbH
Smart Service-Anbieter

Berichte mit
Auswertungen

Kunden

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Geschäftskunden: Betreiber von Anlagen mit SoMaschBa-Maschinen, aber auch mit Maschinen von anderen Anbietern

Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

Was steuert der Kunde zur Lösung bei (z.B. Zugang zu Räumlichkeiten, Bereitstellen von Ressourcen, Ideen)?

- Datenzugriff auf Energie-Verbrauch
- Zustimmung zur Installation von Messgeräten
- Transparenz bezügl. der mittelfristigen Investition

Wertschöpfungsbeitrag des Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Planung
- Messmittel (u.U. von Partnern)
- Vernetzung
- Auswertung (Monat, Quartal, Jahr)
- Darstellung / Bericht

Wertschöpfungsbeitrag der Partner

Was steuern die Dienstleistungspartner zur Lösung bei?

- Messmittel, Elektrotechnik
- IT-Dienstleistung für Vernetzung

Kundenprobleme

Zur Lösung welcher Aufgaben, Problemen, Ziele des Kunden soll das Angebot einen Beitrag leisten?

- Nachweisbare Nachhaltigkeit und transparente Darstellung von Energieeinsparungen
- Energieverbrauch und damit Kosten senken

Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Positives Image
- Staatliche Förderung

Gegenwert des Smart Service-Anbieters

Was erhält der Smart Service-Anbieter für seine Leistung (z.B. Geld, Marktzugang, Reputation, ...)

- Mittelfristige valide Investitionsplanung des Kunden für eigenes Marketing
- Planung und Forecast
- Image vor Kunden und in der Öffentlichkeit
- Gewinn, Umsatz

Gegenwert der Dienstleistungspartner

Was erhalten die Partner für ihre Leistung (z.B. Geld, Marktzugang, Reputation, ...)

- Gewinn
- Umsatz
- Knowhow