

## Titel des Smart Services

Wie lässt sich die Lösung kurz und knapp umschreiben?

# Smart Company

## Beschreibung der Lösung

Wie funktioniert das Ganze?

- Zusätzlich zu Sondermaschinen verkaufen wir die Industrie 4.0 mit Add-Ons.

## Leistungsbestandteile

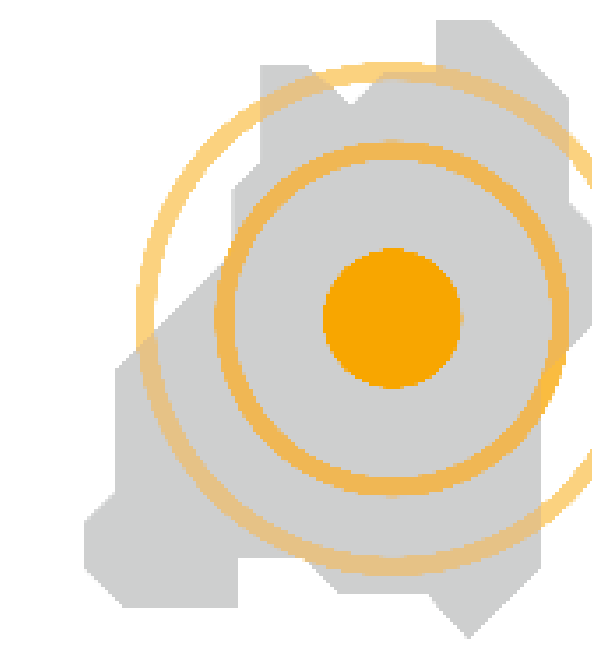
Welche digitalen Services, physischen Dienstleistungen und technischen Komponenten umfasst das Angebot?

### Hauptbestandteil:

- Permanente Fernüberwachung
- Einbindung von Fremdmaschinen
- Datensammlung und Auswertung
- Fabrikplanung, Risikoanalysen, Wartungsintervalle
- Online-Plattform
- Automation → verringerte Standzeiten

### Nebenbestandteile

- App und Terminkalender
- AR-basierte Online-Schulung (jederzeit verfügbar)
- Instandhaltung und Reparaturen (jederzeit verfügbar)



Smart Services  
für Macher

Team-Name

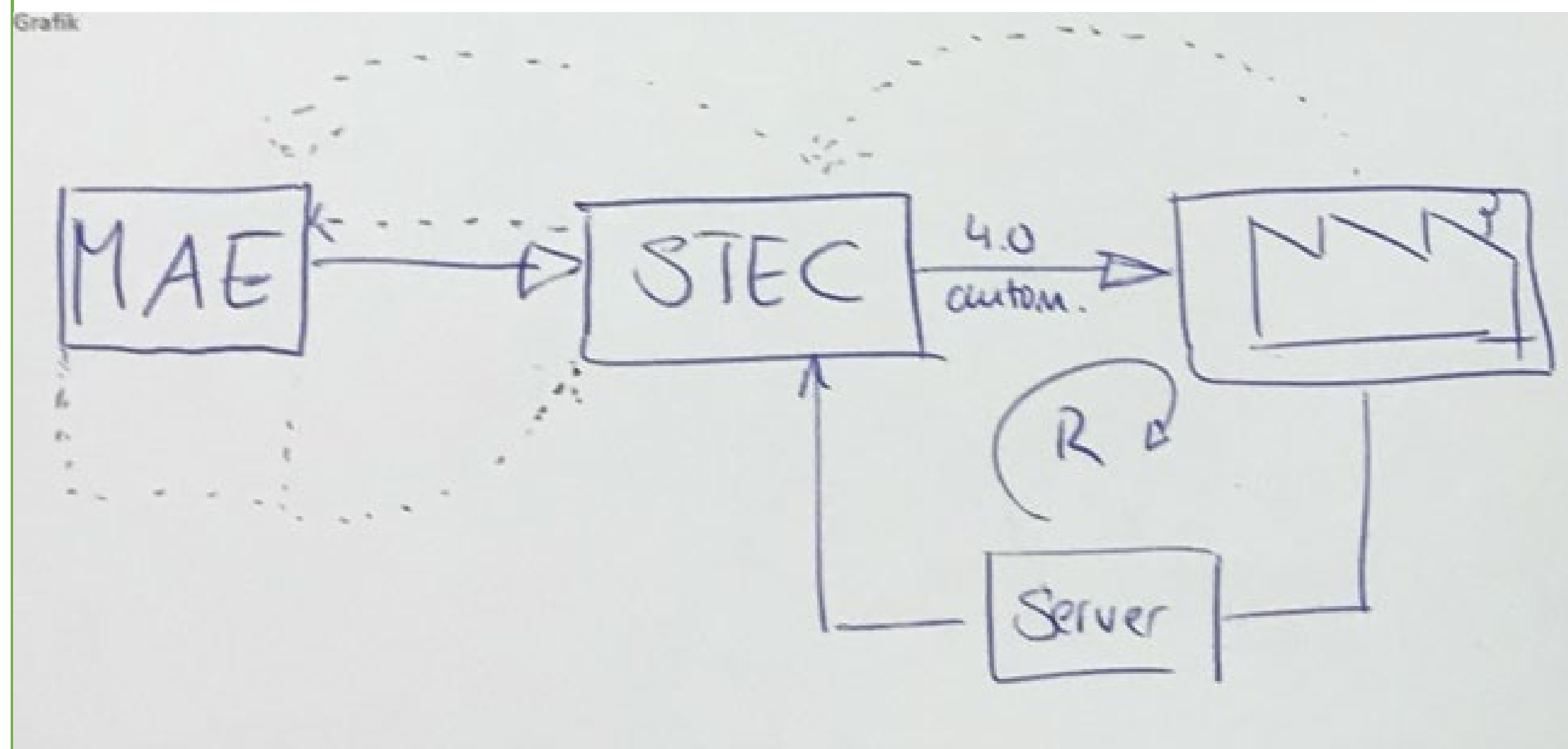
**STEC**

## Smart Service Anbieter

Wer tritt als Anbieter auf?

STEC GmbH

## Zusammenspiel der Akteure



## Kunden

Welche Kunden werden mit dem Angebot hauptsächlich angesprochen?

- Mittlere bis große produzierende Gewerbe

## Wertschöpfungsbeitrag der Kunden

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

- Der Ist-Stand der Maschinen und Anlagen und der Einrichtungen
- Zustimmung für 100% Produktionsdatenüberwachung

## Wertschöpfungsbeitrag des Smart Service-Anbieters

Was steuert der Service-Anbieter zur Lösung bei?

- Industrie 4.0
- Digitalisierung
- Transparenz

## Wertschöpfungsbeitrag der Dienstleistungspartner

Was steuern die Partner zur Lösung bei?

- Serverkapazität
- MAE-Hersteller

## Kundenprobleme

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

- Ausfälle (nicht planbar)
- Lieferschwankungen von benötigten Ersatzteilen
- Qualität

## Kundennutzen

Worin genau liegt der Mehrwert für den Kunden?

- Prozessoptimierung
- Ressourcenplanung
- Flexibilität
- Reduktion der Reaktionszeiten

## Gegenwert des Smart Service-Anbieters

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

- Jahresgebühr für den Service
- Zusatzgebühren für Reparaturen bei Sonderfällen
- Installation einmalig

## Gegenwert der Dienstleistungspartner

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

- Provisionsteile
- Feedback