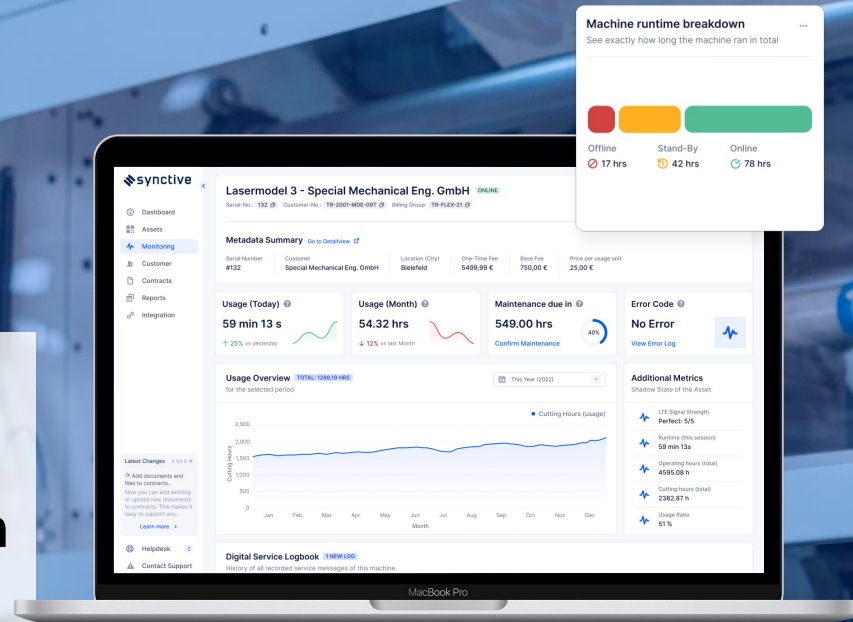


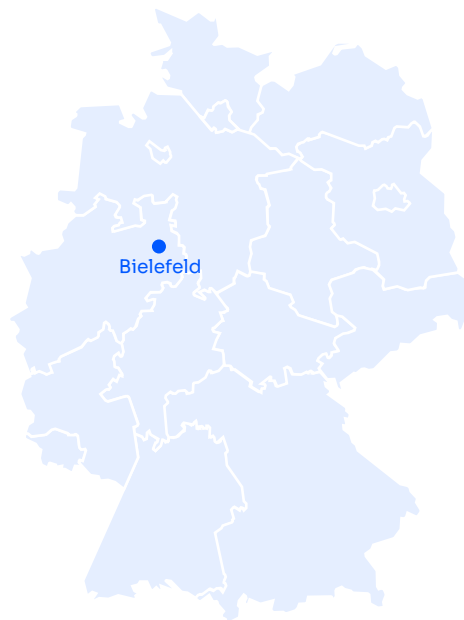
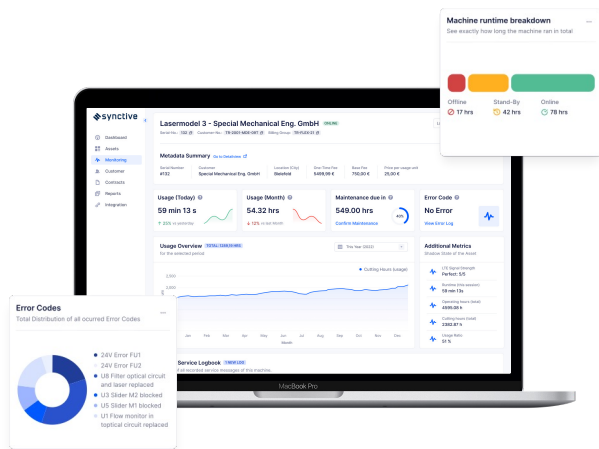
Der Aufstieg des IoT im After Sales

Wie vernetzte Maschinen den Kundenservice revolutionieren

Albert Gorlick
Gründer & Geschäftsführer Synctive GmbH



Synctive auf einen Blick: Die IoT-Service Plattform



2021
Jahr der Gründung



Albert Gorlick
Gründer & Geschäftsführer

Ausgewählte Kunden

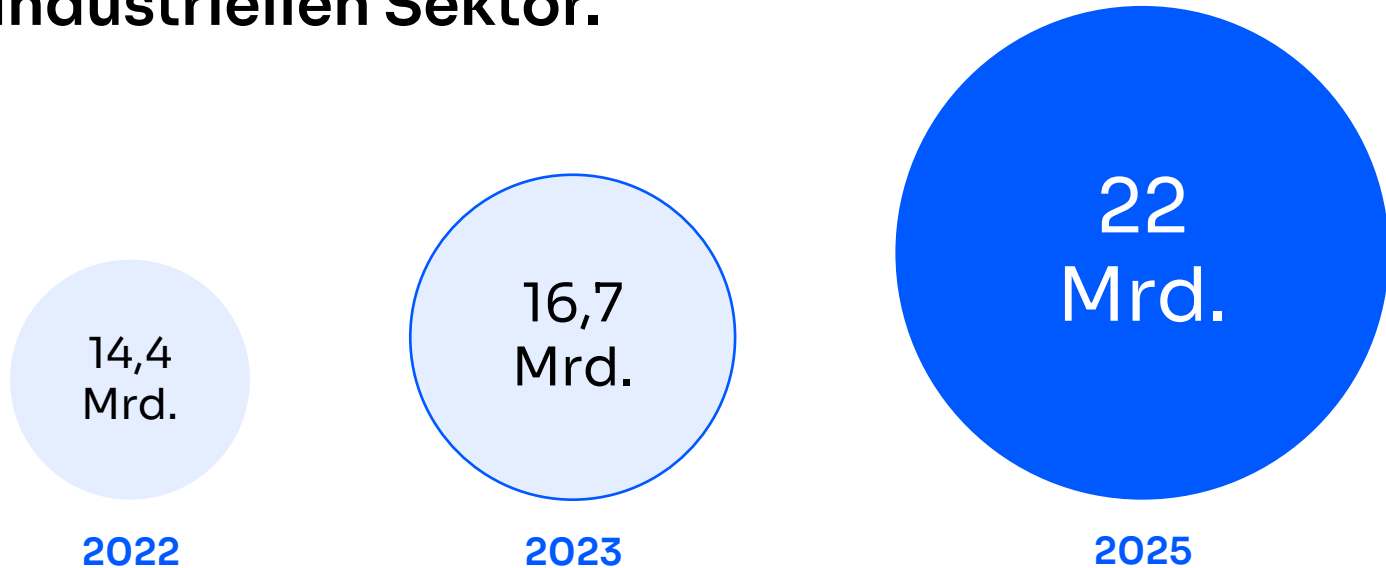


Netzwerke, Verbände und Partner

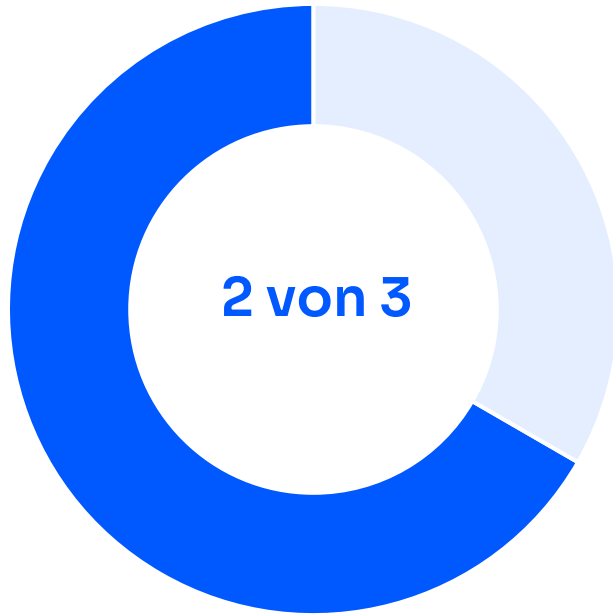


Industrial Internet of Things

Das Internet der Dinge ist die treibende Technologie im industriellen Sektor.



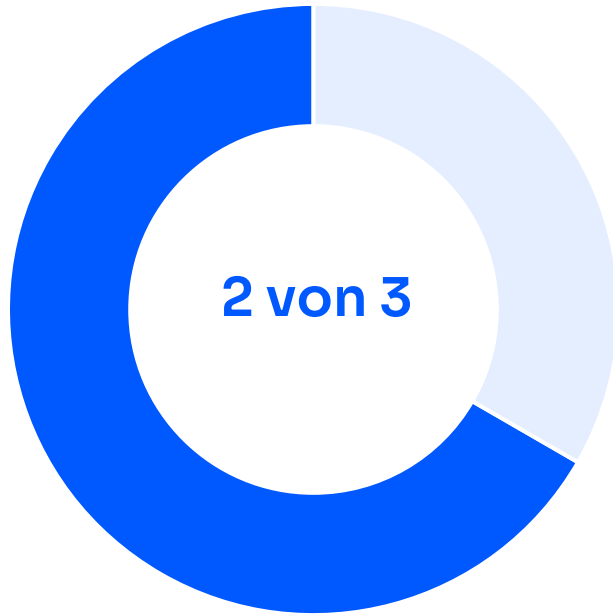
Das Potenzial des IoT ist Industrie-Unternehmen bekannt.



Source: IoT Analytics

Zwei Drittel der Industrieunternehmen geben an, dass sie eine **IoT-Strategie** umsetzen.

Das Potenzial des IoT ist Industrie-Unternehmen bekannt.

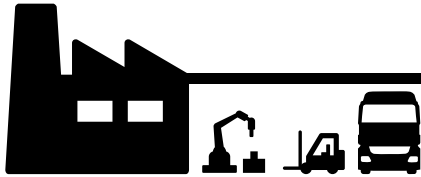


Source: IoT Analytics

Aber...

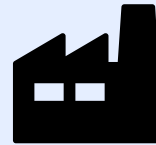
Potenzial des IoT wird durch Silo-Denken nicht voll ausgeschöpft.

Maschinenhersteller



wenig/keine
Datenübertragung

Maschinenbetreiber (intern vernetzt)



Produktions-
leitstand



Problem: Intransparenz über die installierte Basis.

50 bis 80 %

der Maschinenhersteller
haben **keinen**
Kundenkontakt nach
dem Anlagenverkauf

70 %

der Maschinenbetreiber
wissen nicht genau über
den **Zustand** Ihrer
Anlagen bescheid

Resultat: **Lose-Lose** statt **Win-Win** Situation.

nur 20 %

des Potenzials im
Wartungsgeschäft
werden von
Maschinenherstellern
genutzt

323 Stunden

an wertvoller
Produktionszeit
verlieren große Werke
pro Jahr

Konsequenz: Mangelnder Service-Fokus im After-Sales führt zu immensen Kosten.

864 Mio \$ pro Jahr

Kosten durch ungeplante
Maschinenstillstände bei
Fortune Global 500
Industrieunternehmen

**= 8% der jährlichen
Umsätze**

Source: All Electronics; Senseye

Eine Stunde ungeplanter
Stillstandzeit entspricht:



25x

Mercedes C-Klasse



3.143

Fässer Öl



1.516

Tonnen Zement

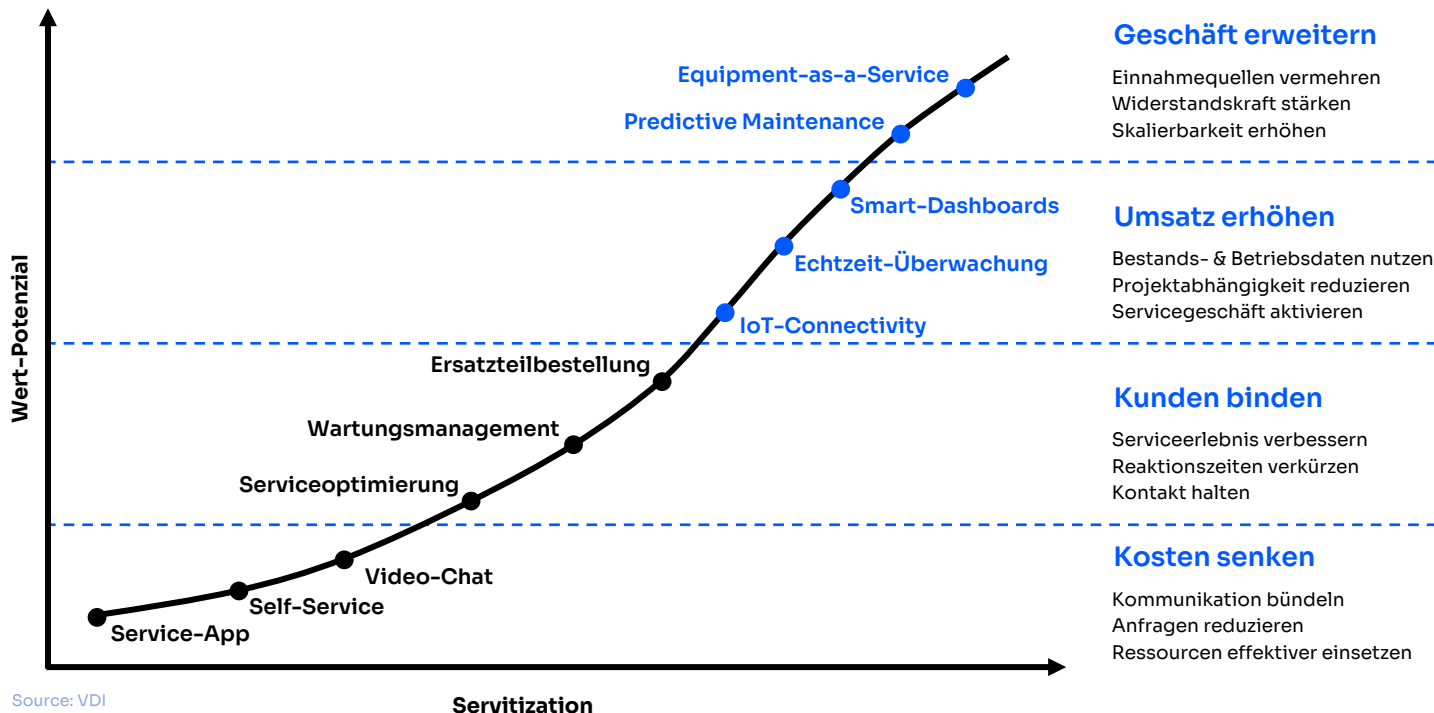
**Wie kann der industrielle Sektor
dieses Problem lösen?**

**Und wie wird daraus
eine Win-Win Situation?**

Die Antwort:

IoT-enabled Servitization

Die Servitization Journey: Der Weg zu langfristigen Kundenbeziehungen.



Source: VDI

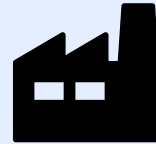
Vorher: Potenzial des IoT wird durch Silo-Denken nicht voll ausgeschöpft.

Maschinenhersteller



wenig/keine
Datenübertragung

Maschinenbetreiber



Nachher: Zugriff auf Maschinendaten für Maschinenhersteller hebt das Potenzial des IoT.

Maschinenhersteller

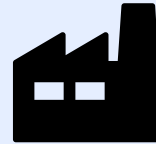


Condition-based
Monitoring



Übertragung von
Maschinendaten

Maschinenbetreiber

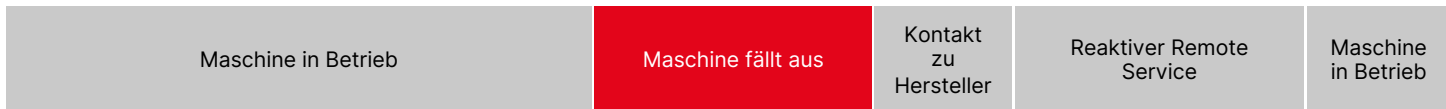


Produktions-
leitstand

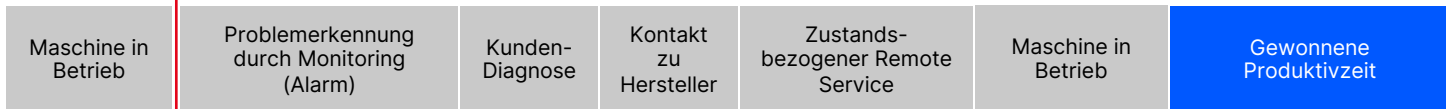


Ein Beispiel: Größte Produktivitätssteigerung durch **IoT-Verbindung zum Maschinenhersteller**.

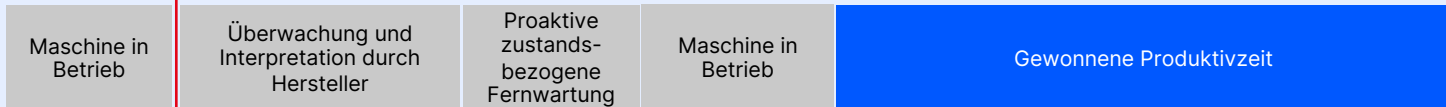
Reaktive
Fernwartung
(ohne IoT)



Fernwartung
+ IoT bei
Maschinenbetreiber



Proaktive
Fernwartung
+ IoT bei Hersteller



Früherkennung
dank IoT

Der Mehrwert von IoT-Technologie im Kundenservice der Hersteller

bis zu **30%**

weniger Kosten bei Erbringung
von Service- und
Wartungsdiensten¹

30–60%

mehr Umsatz dank höherer
Abdeckung der installierten Basis
und neue Angebote²

bis zu **70%**

weniger ungeplante Stillstände
bei Kundenmaschinen durch
präzise Zustandsüberwachung³

Die Zukunft des **Service** ist vernetzt – zentrale Erfolgsfaktoren.



**Mindset &
Strategie**



**Der Kundenmehrwert
im Mittelpunkt**



**Fokus &
Partnerschaften**

Let's connect!



Albert Gorlick

Gründer & Geschäftsführer
Synctive GmbH

✉ albert@synctive.io

🌐 www.synctive.io

Erfahren Sie mehr!



Besuchen Sie uns!

Sie finden uns in **Halle 9** auf **Stand E34** gemeinsam dem
VDMA, VDW und anderen innovativen Startups.

Wir freuen uns auf Sie!

