



Die Chancen im Predictive Maintenance nutzen

Predictive Maintenance ist als Zukunftstechnologie Thema auf unzähligen Kongressen und in den Fachartikeln der Branche. Dennoch wissen viele Unternehmen nicht, wie Sie sich diesen Technologietrend flächendeckend zunutze machen können.

Dabei hilft zunächst ein gewisses Augenmaß. Denn hinter der Hype steckt natürlich auch ein handfestes Interesse, sich das Schwimmen auf der neuesten Welle gut bezahlen zu lassen.

Wunsch und Wirklichkeit gehen bei Predictive Maintenance auseinander

Häufig werden ein oder zwei Leuchtturmprojekte der Öffentlichkeit präsentiert. Die Umsetzung auf breiter Basis lässt allerdings oft zu wünschen übrig.

Wenige Benchmarkindustrien sind im Vorteil und können schon heute mit prädiktiven Wartungsstrategien auftrumpfen. Vor allem die Windenergieindustrie ist bereits gut aufgestellt. Mithilfe von Schwingungsanalysen sind Ausfälle von Windkraftanlagen bereits sehr genau vorherzusagen und können durch den rechtzeitigen Verbau von Ersatzteilpaketen verhindert werden. Auch die Druckindustrie bereitet im Bereich Predictive Maintenance keine Sorgen.



Sie interessieren sich für **die zukunftsorientierte Ausrichtung Ihres Ersatzteilgeschäfts?**

Weitere und vor allem neue Beiträge können Sie ganz einfach in der Seitenleiste suchen. Individuell mit Ihren eigenen Suchbegriffen oder über ein Stichwort.

Sie können allerdings auch das Thema [Ersatzteilstrategie](#) ganzheitlich betrachten.

Hier lesen Sie einen Beitrag von **Dr. Simon Tonat**

Komplexität bremst heute noch Teile des Maschinenbaus

Werkzeugmaschinenbauer haben es dagegen vergleichsweise schwer. Aufgrund der Komplexität ihrer Anlagen mit mehreren Achsen und ihren unterschiedlichen mechanischen, hydraulischen und optischen Einheiten, ist die Umsetzung nicht ganz so einfach. Prädiktive Wartungsstrategien sind für Maschinenbauer jedoch enorm wichtig, um neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, die den Anforderungen des Marktes auch in Zukunft gerecht werden.

Predictive Maintenance setzt auf die Auswertung von Sensordaten, um Ausfälle von Industrieanlagen und somit auch den Bedarf an Ersatz- und [Verschleißteilen](#) vorherzusagen. Dadurch ergibt sich eine höhere Verfügbarkeit der Anlagen und die Lebensdauer des Equipments steigt erheblich. Die Ersatzteillogistik profitiert ebenso von einer besseren Planbarkeit.

Wie wäre es, wenn Sie sich auf Ihre Daten verlassen können

Nutzen Sie doch einen Workshop rings um Ihre [Stammdaten](#) mit Berater-Unterstützung



Warum gelingt der Schritt zur Umsetzung für viele Maschinenbauer nicht?

Viele Unternehmen wissen nicht, wie sie starten sollen. Dabei ist es mit den vorhandenen Mitteln am Markt relativ schnell möglich, einen Einstieg zu finden. Die [Umsetzung von Predictive Maintenance](#) ist in vereinfachter Form meist schon nach wenigen Wochen möglich. Nach der Entwicklung eines ersten Pilotprojektes kann das Portfolio schrittweise ausgebaut, standardisiert und skaliert werden. Doch selbst, wenn die technischen Fragen geklärt sind, scheitern viele Unternehmen noch am fehlenden Geschäftsmodell für ihre prädiktiven Wartungslösungen.

Die Optimierung des Maschinenportfolios wird nicht ausreichen

Der reine Technology-Push ist im Gegensatz zum Primärgeschäft im Service nicht erfolversprechend. Der Kunde kann Dienstleistungen in der Regel nicht anhand von standardisierten Parametern vergleichen.

Nach dem Prinzip „höher, weiter, schneller“ zu verkaufen, funktioniert deshalb nicht. Vielmehr müssen Sie darauf achten, wie Kundenbedürfnisse sich mit der Zeit verändern und passende Lösungen anbieten.

Die Bedürfnisse der Kunden verändern sich

Wenn Ihr Kunde einfach nur eine schnellere Maschine wünscht, bieten Sie ihm genau das! Sollten Sie allerdings feststellen, dass sich Kundenbedürfnisse mit der Zeit verändern, müssen Sie neue Wege beschreiten. Genau davor schrecken allerdings viele Unternehmen zurück, die meist seit Jahrzehnten an der Optimierung ihres Maschinenportfolios gefeilt haben.

Was ist jedoch, wenn der Kunde bald keine Maschinen mehr kaufen möchte, sondern nur noch für die erbrachte Output-Leistung bezahlen will? Dadurch bietet sich ihm der Vorteil, dass er sein Kapital nicht mehr in einem Maschinenpark binden muss. Für viele OEMs ist das immer noch ein schockierender Gedanke. Dieser Trend besteht allerdings auf dem Markt und es hilft nicht, sich davor zu verstecken.

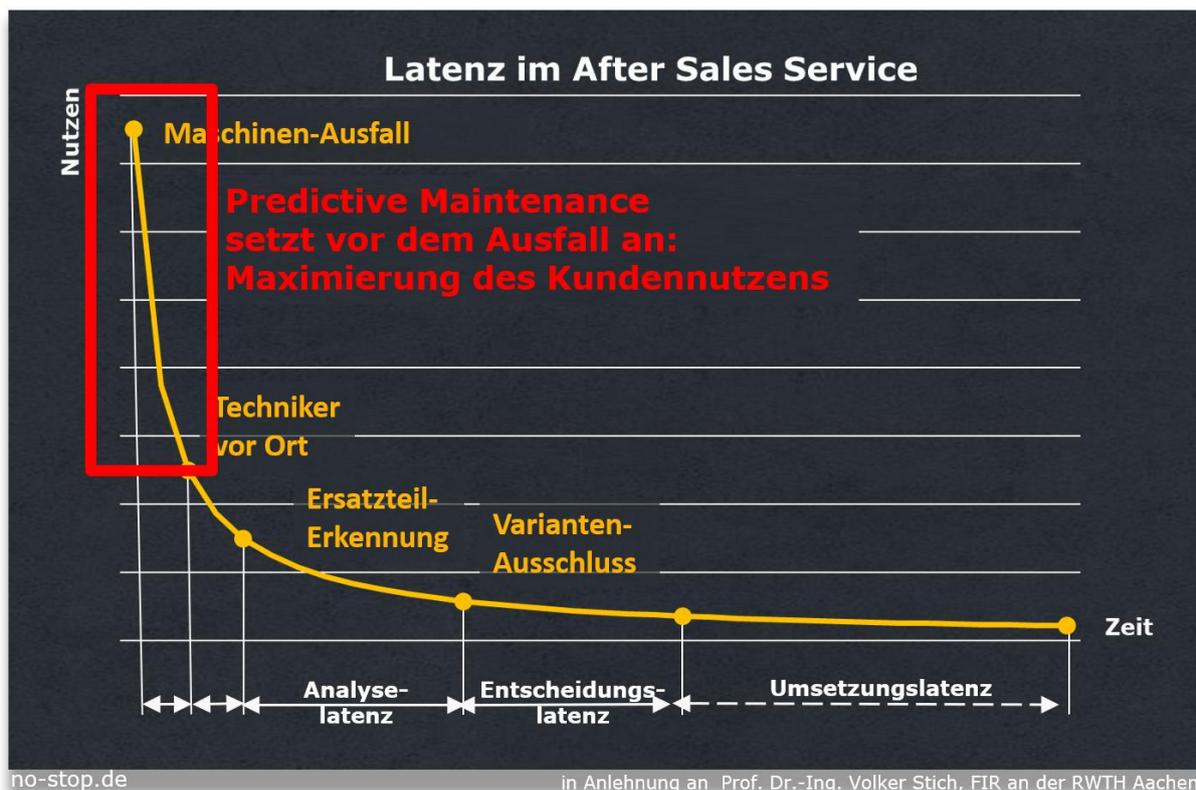


Die Märkte der Zukunft verlangen neue Geschäftsmodelle

Im privaten Bereich kennen wir solche Entwicklungen bereits: Konsumenten gehen nicht mehr in die Videothek, sondern bedienen sich bei dem Angebot unterschiedlicher Streamingdienste. Auch in der Musikbranche haben Plattenläden eine harte Zeit, da der Lieblingssong in der Regel über das Internet seinen Weg zum Kunden findet. Zwar dauert es in anderen Industrien etwas länger, bis Vertreter mit veralteten Geschäftsmodellen untergehen. Es wird aber dennoch auch im Sektor Maschinenbau so geschehen.

In Zukunft wird es schwierig werden, sich über den reinen technologischen Vorsprung von Mitbewerbern abzuheben. Unternehmen müssen sich als Lösungsanbieter positionieren und das Thema proaktiv angehen. Es wartet zudem zusätzliche Konkurrenz in Form von IT-Unternehmen, die in den Markt einsteigen werden. Bei fortschreitender [Digitalisierung](#) wird das für Maschinenbauer ein immer größeres Problem werden.

Digitale Player wie Amazon und Microsoft werden dank ihrer leistungsfähigen IT, den technischen Hintergrund der Maschinenbauer nicht mehr benötigen, um die vorhandenen Daten auszuwerten und folgerichtig zu interpretieren.





Schrittweise Ausgestaltung zukunftsgerechter Services

Maschinenbauer sollten sich auf diese Zukunft vorbereiten, indem Sie neue Lösungswege anbieten. Es handelt sich nicht um eine Entwicklung, die schlagartig stattfinden wird. Wer allerdings nicht rechtzeitig umdenkt, wird große Probleme bekommen. Passen Sie sich am besten schrittweise an und erweitern Ihr Portfolio zunächst mit datengetriebenen Zusatzdiensten.

Sobald Sie im Bereich Predictive Maintenance dann besser aufgestellt sind, können Sie mit dem Verkauf von [Verfügbarkeitsgarantien](#) für ihre Anlagen beginnen. In einem weiteren Schritt unterstützen Sie auf Basis der Daten, ihre Kunden bei der Optimierung der Produktion. Danach können sie den Sprung zum modernen Geschäftsmodell wagen und Produktionsleistung als Service anbieten.

Dennoch ist das eine riesige Chance für Sie Ihre [Ersatzteilumsätze](#) nachhaltig gegen alternative Anbieter und günstigere Wettbewerber zu sichern. Wenn Sie wissen wann welche Teile benötigt werden, bevor der Bedarf tatsächlich akut wird, können Sie diese versenden bevor der Kunde weiß, dass er sie braucht. Das gibt Ihnen einen unschlagbaren zeitlichen Vorteil gegenüber ihren Wettbewerbern.

Denn wenn die Maschine steht, zählt jede Minute. Wenn Sie 24 Stunden schneller liefern können, also sprichwörtlich sofort, wird er bei Ihnen kaufen. Wenn er Zeit hat, Angebote zu vergleichen, da er in jedem Fall 1 bis 2 Tage bis zur Lieferung warten muss, wird der [Preis](#) entscheiden und der ist im Zweifelsfall bei Ihrer Konkurrenz günstiger als bei Ihnen.

Auf diesem Weg wird sich natürlich auch Ihr Ersatzteilgeschäft verändern. Es wird genauso seinen reaktiven Charakter verlieren wie der originäre Service an der Maschine.



Sie wollen Ihren **After Sales Service** zukunftsorientiert ausbauen?
Predictive Maintenance ist nur ein Schritt in diese Richtung.

Warum nehmen Sie nicht einfach unverbindlich und kostenlos **Kontakt** zu mir auf?

Denn als erfahrener [Berater für das Ersatzteilgeschäft](#) kann ich Sie bei der Erarbeitung Ihrer Ersatzteil-Strategie und deren Umsetzung unterstützen.



Diplom-Ingenieur

Andreas E. Noll

Am Hang 12
61476 Kronberg

"Nutze Deine Zeit, sie kommt nie wieder"-
Ivan Blatter



Andreas.Noll@no-stop.de



[+49 160 581 97 13](tel:+491605819713)
