

# 9 Punkte

## die Sie beim Aufbau Ihrer After-Sales-Lösung beachten sollten

- 1** Schaffen Sie eine gute Grundlage und beginnen Sie mit der Basisarbeit – der digitalen Bereitstellung Ihrer Maschinendaten.
- 2** Denken Sie die Digitalisierung ausgehend vom Kunden und rücken den Mehrwert für Ihren Kunden in den Mittelpunkt.
- 3** Setzen Sie auf eine Software, die alle After-Sales-Prozesse (Asset Management, Shop, Service, Monitoring) abbildet und verzahnt.
- 4** Ein Onlineshop ist ein Muss, denn er ist Umsatzgarant und neuer digitaler Verkaufskanal.
- 5** Stellen Sie sicher, dass Sie den Digitalen Zwilling zu all Ihren Maschinen erhalten und diesen mit allen Beteiligten nutzen und teilen können.
- 6** Digitalisierung funktioniert mittelfristig nur auf Basis offener Systeme. Setzen Sie auf eine Lösung, die auf Industriestandards baut.
- 7** Nutzen Sie die Vorteile einer SaaS-Lösung: Fixe Monatliche Gebühr, keine Kapitalbindung, ready-to-use, kurze Implementierungszeiten
- 8** Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenzen – Ihre Maschinen und deren Service. Geben Sie die digitale Basisarbeit an IT-Experten ab.
- 9** Die Anforderungen im Maschinenbau sind speziell. Suchen Sie sich einen Partner, der Branchenerfahrung mitbringt.