

Equipment-as-a-Service für Werkzeugmaschinen @



Die **Schwäbische Werkzeugmaschinen GmbH (SW)** ist ein international führender Hersteller smarter Fertigungslösungen. Die Smart Manufacturing Solutions reichen von CNC-Bearbeitungszentren mit modularer Automation über autarke Fertigungszellen bis hin zu kompletten Fertigungssystemen und den dazugehörigen Softwarelösungen. Die Fertigungslösungen kommen in der Automobilindustrie, der Elektromobilität, bei Land- und Baumaschinen, in der Medizintechnik sowie in der Luft- und Raumfahrt zum Einsatz.

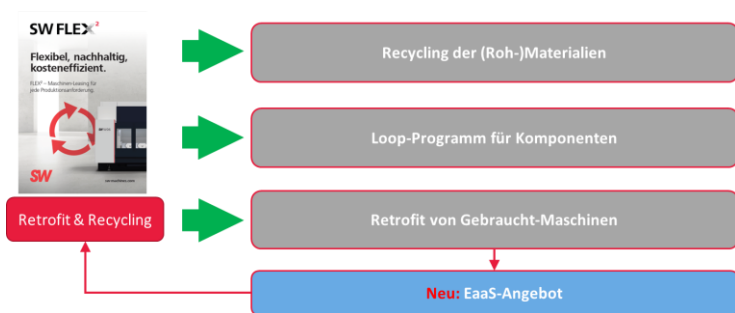
Aufgabe

Fertigungsmaschinen und -anlagen müssen sich in Zukunft schnell und einfach an veränderte Anforderungen anpassen können. Das gilt für die Produktivität, Flexibilität, Konnektivität und Modularität von Maschinen. Gleichzeitig erhöhen sich die ökologischen und ökonomischen Anforderungen an produzierende Unternehmen und ihre Maschinen.

Um den Anforderungen an Flexibilität und Nachhaltigkeit gerecht zu werden, beabsichtigt SW das Portfolio durch Equipment-as-a-Service (EaaS) mit Gebrauchsmaschinen als neues Geschäftsmodell zu erweitern.

W&P wurde mit der Erarbeitung eines Konzepts sowie der Erarbeitung eines Businessplans des EaaS-Modell beauftragt, um folgende Fragen zu beantworten:

- Wie ist das Geschäftsmodell EaaS zu definieren?
- Welche Zielgruppe eröffnet sich durch Modell?
- Welche Finanzierungsmöglichkeiten sind zu wählen?
- Wie kann der Vertrieb bestmöglich aktiviert werden?
- Welche rechtlichen und steuerlichen Aspekte sind zu berücksichtigen?
- Mit welchen Angeboten kann das EaaS-Geschäft aufgebaut werden, ohne das bestehende Geschäft zu kannibalisieren?



Agile Umsetzung

Aufgrund des Neuheitsgrades für SW und der Komplexität des Themas wurde das Projekt mit Hilfe der agilen Projektmanagement-Methode umgesetzt.

W&P hat in folgenden Themen unterstützt:

- Setup der agilen und interdisziplinären Projektorganisation für eine fokussierte und ergebnisorientierte Projektumsetzung
- Begleitung und Moderation der agilen Sprints zur Sicherung der Projektziele und Einbindung der Stakeholder
- Ausarbeitung von strategischem Konzept und Geschäftsmodell in Form eines Businessplans
- Sparringspartner für fachliche Fragestellungen (bspw. Finanzierungsmodelle, Marktanalyse)

Ergebnis

- Marktreifes Geschäftsmodell inklusive Businessplan innerhalb von 4 Monaten mit dem Projektteam erarbeitet
- Voraussetzungen für einen Marketing-Start des EaaS-Modell *SW Flex²* mit Beginn der EMO Messe 2023 erarbeitet
- Roll-out-Plan unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen und Marktpotentiale erstellt



„Durch die Unterstützung von W&P konnten wir in sehr kurzer Zeit, strukturiert und professionell ein für uns neues Geschäftsmodell erarbeiten und in die Umsetzung bringen. Ein wichtiger Erfolgsfaktor: Alle Teammitglieder und Stakeholder wurden von W&P abgeholt und eingebunden!“

Norbert Hils

Head of New Business Development

Ansprechpartner: Simon Moser

Leiter Innovation und New Business
innovation@wieselhuber.de