

Der erfolgreiche Wandel vom Produkt- zum Lösungsanbieter mit produktbegleitenden Services

Im Maschinenbau ist es heute überlebensnotwendig, den Service als Geschäftsfeld zu entdecken. Die Kunden erwarten Dienstleistungen rund um das Produkt und daher wird es immer anspruchsvoller Produkte rein auf technischer Basis zu verkaufen.

Aus Sicht des Geschäftsführers Matthias Weigele (CFO) ist die Ausrichtung und Organisation des Servicegeschäfts mitentscheidend für den zukünftigen Unternehmenserfolg. „Es geht darum, Kunden durch Spitzenleistung im Service langfristig zu begeistern“ so der Geschäftsführer. Um dies zu erreichen und neue Geschäftsfelder zu erschließen wurde Mitte letzten Jahres eigens eine Abteilung gegründet. Seitdem kümmert sich **EWS.Services** um die Kunden mit gewohnt guten Service und entwickelt Konzepte und Strategien um in Zukunft noch besser zu werden.

Ganz oben auf der Agenda steht die Entwicklung von sogenannten SMART Services wie Predictive Maintenance und einer Webplattform um visuellen Online-Support ermöglichen zu können. „Die Zukunft des Mittelstands ist digital“ so der zuständige Abteilungsleiter Niklas Vogt. „Um unseren Kunden diese digitalen Services zur Verfügung stellen zu können, bedarf es nicht nur der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle mit produktbegleitenden Services sondern auch einem Wandel von Prozessen, Organisation und Führungsleistung. Daher arbeiten



wir seit mehr als 9 Monaten intensiv an internen Projekten, welche die Digitale Transformation vorantreiben und unsere Kunden werden schon in Kürze auf die ersten SMART Services zurückgreifen können“.

Doch die Digitalisierung birgt auch Gefahren und reißt die Mauern bisher verteidigungsfähiger Geschäftsmodelle nieder. Aus Sicht von EWS ist dieser Prozess nicht mehr aufzuhalten und als Chance zu verstehen, denn alles was digitalisiert werden kann wird digitalisiert werden und alles was vernetzt werden kann wird vernetzt werden. Dies führt dazu, dass ein traditionelles schwäbisches Familienunternehmen

beginnt sich zu öffnen und plötzlich auch Kooperationen mit IT-Unternehmen und Wettbewerbern einzugehen.

Einer dieser Kooperationen wurde beispielsweise mit dem Startup Tool Arena eingegangen, welches sich intensiv mit der Cloud-Technologien, Vernetzung von Maschinen und Value Added Services beschäftigt. Das Startup wird die EMO nutzen um erstmals öffentlich auf sich aufmerksam zu machen. Auch hier sieht man wieder wie stark sich EWS Weigele GmbH & Co. KG in diesem Bereich engagiert und ermöglicht es der **Tool Arena** sich auf dem Messestand in **Halle 4 Stand G83** zu präsentieren.