



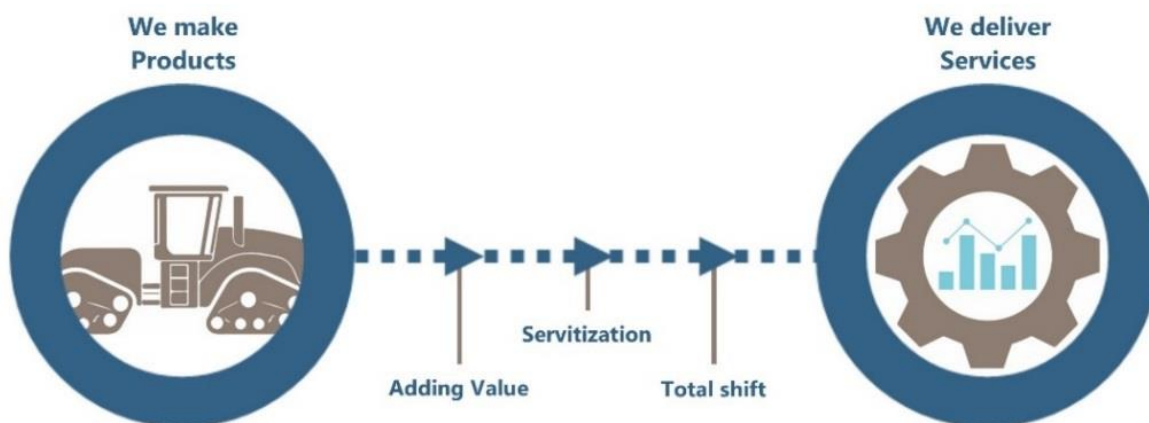
SERVITIZATIONBLUE

ing. J.C. Scheper - © 2018

Maak uw Product Strategie Toekomstbestendig

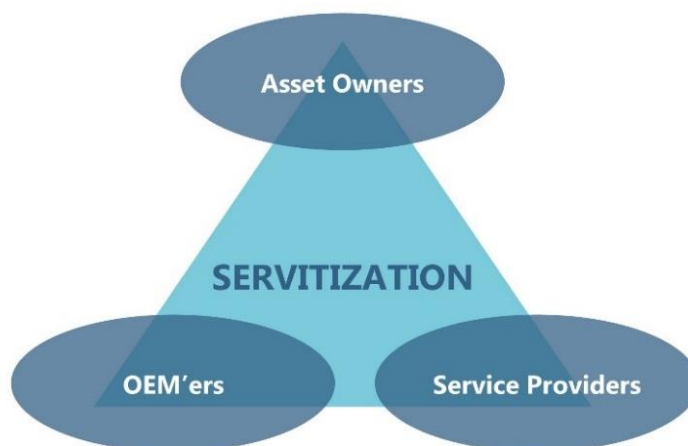
Transformeer uw dagelijkse activiteiten van "PRODUCT MANUFACTURER" naar "INTEGRATED SOLUTION PROVIDER" met "Products-as-a-Service"

De komende jaren gaan OEM'ers (fabrikanten), Asset eigenaren en Service bedrijven een transformatie meemaken, waarbij zogenaamd "betalen voor gebruik" een belangrijk aspect zal gaan worden (Product-as-a-Service). Veel bedrijven verleggen dan geleidelijk hun aandacht van enkel (nieuwe) product verkoop/aankoop, naar een product aanbod van een operationele levenscyclus met aanvullende services "Servitization". Hierbij wordt de product levenscyclus 'automatisch' geoptimaliseerd, waarbij verkorten of verlenging een optie kan zijn, dit in de context van duurzaamheid en efficiëntie.



Servitization zal in de driehoek van Fabrikanten, Asset eigenaren en Service bedrijven veel meer nieuwe kansen bieden en vormt daarom een interessant economisch model. Een operationele fase van een product heeft doorgaans een lange levensduur en kent bijbehorende levensduurkosten. Wanneer een "Product-as-a-Service" wordt aangeboden ontstaat een positieve ontwikkeling in het verdienmodel en meer stabiliteit tijdens de economische conjunctuur. Deze methode is duurzamer en zeer geschikt voor (ad-hoc) aanpassingen/verbeteringen, gezien de huidige exponentiele trend van technologische ontwikkelingen.

Sell Services instead of Selling Products.
 UPTIME per HECTARE for highest yields,
 POWER by the HOUR,
 AIR by the MINUTE and
 CUBIC METRES of coal MINED.

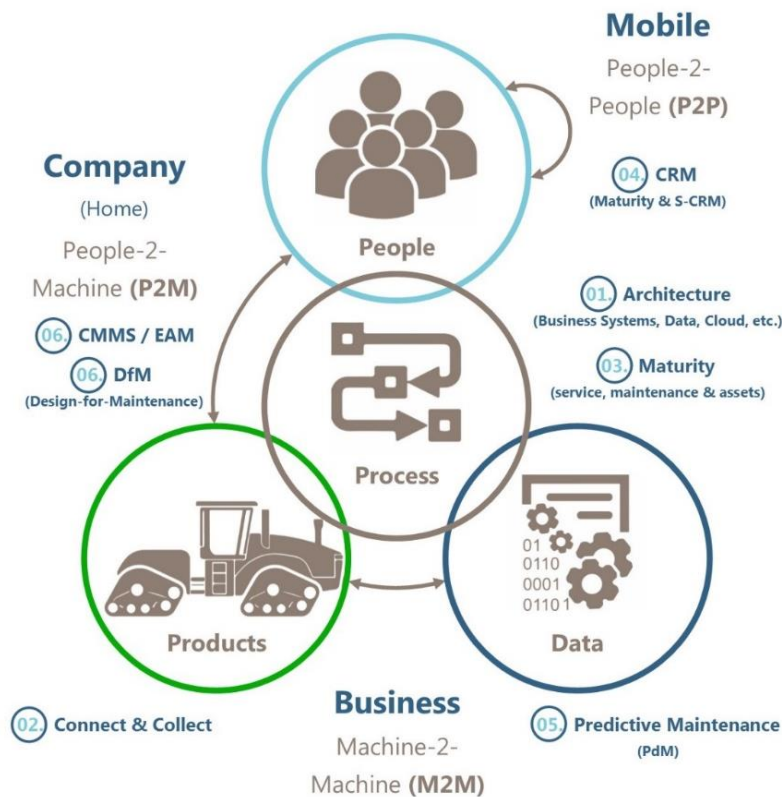


Kies voor een bestendige toekomst met strategische Voordelen en Mogelijkheden

- Just-in-Time onderhoud** → Maximale beschikbaarheid, tegen de laagste kosten, met minder mensen.
- Fit-for-Use** → Slimme geïntegreerde ontwerpen, maximale leveringsgarantie, lagere Opex en verbeterde Capex.
- Smart-Workforce** → Regie en coördinatie terug naar de basis, uniformiteit van processen vergroten.

Bridge between 3P's

Wij hebben 6 focus gebieden voor Servitization, met verschillende aantoonbare oplossingen voor de onderdelen **01.** t/m **06.** (zie hieronder). We zien hier verschillende elementen in ons Servitization-product, die schakelen tussen interne en externe processen.



Laten we Mensen(P1) op een manier verbinden die meer waarde oplevert en relevanter is. Gebruik eenvoudige workflows, heb plezier met data en genereer waarde die wordt aangedreven door eigen mensen. Breng Processen(P2) op één lijn door de juiste informatie aan de juiste persoon of machine te geven en gebruik de juiste informatie van de mensen en van de machines op het juiste moment. Converteer Data, van big data naar slimme data, dan wordt besluitvorming eenvoudiger. Verbind fysieke machines(P3) en objecten en vier het moment wanneer uw product intelligent is geworden.

Stel uzelf eens de volgende vragen:

- Kunt u zich voorstellen dat u een functie/service gaat aanbieden/aankopen, in plaats van enkel een product?
- Hoe onderhoudt u het contact met uw klanten?
- Wat zal uw product bijdrage zijn binnen een circulaire economie, waarin afval niet meer bestaat?
- Hoe wordt momenteel omgegaan met onderhoud van uw geleverde of afgenomen producten?
- Zijn uw producten al verbonden (smart)?
- Indien uw producten verbonden zijn, welke data wordt dan gebruikt van deze zogenaamde (mini) assets?
- Hoe wordt voorspellend onderhoud (Predictive maintenance) ingezet voor uw organisatie en klanten?
- Is uw huidige verdienmodel enkel gebaseerd op product verkoop?
- Welke operationele data wordt gebruikt voor product- ontwerpen?

Empower your process with smart designs

Wij geloven in het strategisch dichten van de kloof tussen; mensen, processen, producten/data/IT (**3P's**). Het volledige profiel (**01. t/m 06.**) van benodigde applicaties kan worden aangeboden, om te kunnen beginnen met "Adding Value" en "Servitization". Daag uw volgende product uit dat meer waarde heeft, door een verbeterde betrouwbaarheid en hogere inkomsten. Wij bieden u oplossingen op maat (01. t/m 06).

Vraag de Whitepaper aan en kom meer te weten over deze specifieke oplossingen; info@scheper.co

Geïnspireerd? We horen graag van u! Mail: info@scheper.co of Tel/App: +31-6 5555 8834

Referentie: **Agrifac Machinery & Wasse Farmax**