



	<b>KUNDE</b>	Hersteller von Presslufthammern
	<b>BRANCHE</b>	Industrie
	<b>BEREICH</b>	Vertrieb
	<b>PROJEKT</b>	Digitalisierung
	<b>THEMA</b>	Pay per Use und Predictive Maintenance

## DER KUNDE

Der Kunde bietet Presslufthammer in unterschiedlichsten Grössen für verschiedenste Einsatzszenarien. Mit 1800 Mitarbeitern ist mit Niederlassungen in Deutschland und China vertreten.

## DIE SITUATION

1. Die geplanten Einsatzzeiten auf der Baustelle verschieben sich und das Gerät kann erst später als geplant zum Einsatz kommen. Die ungenutzte Stand- bzw. Wartezeit des Geräts bezahlt der Kunde mit und muss ggf. den Zeitraum des Leasings deutlich verlängern.
2. Wenn dann im Einsatzzeitraum das Gerät defekt ist bzw. gewartet werden muss, geht Zeit verloren und ggf. steht der Weiterbetrieb auf der Baustelle.

## **DIE LEISTUNG DER ACUROC**

Zu 1. Umstellung des Geschäftsmodells auf Pay per Use – da alle Geräte die Betriebszeiten sowieso messen, war technisch keine Umstellung erforderlich, sondern nur bzgl. der Faktura

Zu 2. Da die Kosten für Monteure, die auf Baustellen zu Reparatüreinsätzen müssen ausbleiben und der Kunde für diesen Service zusätzlich bezahlt, wird eine hohe Marge bei deutlich reduzierten Kosten erwirtschaftet.

## **DAS ERGEBNIS**

Der Kunde bezahlt ausschließlich die Betriebsdauer, dies zu einem erhöhten Preis.

Vorteile sind die Transparenz für den Kunden und die daraus resultierende hohe Akzeptanz des neuen Service durch die Kunden.

## **WARUM MIT ACUROC?**

Acuroc Solutions bietet mit der Digitalisierungs-Roadmap eine ganzheitliche Betrachtung der digitalen Transformation über das ganze Unternehmen hinweg. Insbesondere legen wir, wie bei all unseren Projekten, Wert darauf, alle Mitarbeiter in den Prozess der digitalen Transformation miteinzubeziehen. Denn die wertvollste Ressource bleibt der Mitarbeiter.