

# INTERNET OF THINGS



Dezember 2021  
EINE PUBLIKATION DES REFLEX VERLAGES

[www.internet-der-dinge-info.de](http://www.internet-der-dinge-info.de)

**REFLEX**  
Verlag

# Treiber der digitalen Produktion

INDUSTRIAL IOT | VON JENS BARTELS

**Industrial-IoT-Lösungen zählen zu den Schlüsselfaktoren im verarbeitenden Gewerbe. Immer mehr Unternehmen nutzen die große Potenziale einer smarten, vernetzten, sicheren und effizienten Fertigung. Langfristig ermöglicht der Einsatz dieser modernen Technologien dank einer datenbasierten Analyse treffsichere Geschäftsentscheidungen.**

Drei Viertel der Entscheider deutscher Industrieunternehmen sehen ihren Markt im Prozess der digitalen Transformation. Die Hälfte der Unternehmen setzt dabei bereits auf den Ein-

## IloT überzeugt die deutsche Industrie.

satz von Industrial Internet of Things (IIoT). Und immerhin 65 Prozent der Nicht-Nutzer planen die Einführung, denn Projekte in diesem Bereich zählen für Unternehmen zum wichtigsten Treiber für Transformationsprozesse. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie des Marktforschungsinstituts Forsa im Auftrag von Relay. Insgesamt lässt sich eine sehr positive Haltung

gegenüber IIoT-Lösungen erkennen. Mit den heutigen Erfahrungswerten würden 93 Prozent ihre Entscheidung für IIoT wiederholen.

### Chancen des Wandels nutzen

Grundsätzlich sollen mit IIoT-Projekten zwei Dinge erreicht werden. Einerseits können Unternehmen mit entsprechenden Initiativen die Fähigkeit verbessern, wertschöpfende Prozesse aufrechtzuerhalten, als auch andererseits die Bereitschaft erhöhen, sich an ändernde Rahmenbedingungen anzupassen. Die Nachfrage nach IIoT-Lösungen wird weiter zunehmen, denn durch die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung von Maschinen, Werkzeugen und Produkten sowie die Kombination verschiedener Technologiebausteine wie IoT-Plattformen, Edge Computing, Automatisierungslösungen und künstlicher Intelligenz (KI) ergeben sich immer mehr Anwendungsmöglichkeiten und Optimierungspotenziale. So bildet etwa im Rahmen der Prozesssteuerung das Zusammenspiel des Technologie-Standards 5G und des Edge Computing einen großen Vorteil: Es ermöglicht die Bereitstellung geschäftskritischer Dienste, die ultraniedrige Latenz erfordern. Gleichfalls kann IIoT dazu dienen, das bestehende Geschäftsmodell



In der Logistikkette ist die Automatisierung weit vorangeschritten.

von Unternehmen zu erweitern oder ganz neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

### Unternehmenskultur neu denken

Die Unternehmensberater von McKinsey betonen noch einen weiteren zentralen Faktor bei der Umsetzung von Prozessen im Rahmen des IIoT. Sie stellen immer wieder fest, dass Projekte in diesem Bereich erst dann einen echten Mehrwert für die Geschäftsprozessanpassung und -optimierung bieten, wenn die Verantwortlichen geeignete Rahmenbedingungen für das Anpassen von Prozessen im gesamten Unternehmen schaffen. Nur so lässt sich der Weg einer wirklich breit angelegten, nachhaltigen Wertsteigerung ebnen. Deshalb ist die obere Führungsebene gefordert, darauf hinzuwirken, dass das IIoT keine IT-Initiative, sondern ein bedeutender Teil der Unternehmenskultur wird. □

## „Equipment-as-a-Service im Maschinen- und Anlagenbau“

**Warum soll vorab für ein Produkt teuer bezahlt werden, das sich auch günstig einfach nutzen lässt? Es ist nur eine schlichte Frage – mit gleichwohl revolutionärem Potenzial. Was sich dadurch konkret verändert? Darüber sprachen wir mit Marcus Lung (links), Prokurist bei der Lungmetall OHG, und den beiden ADAMOS Geschäftsführern Dr. Tim Busse (Mitte) und Dr. Marco Link (rechts).**

**Mit dem ADAMOS STORE ist seit Sommer 2021 der erste Industriemarktplatz live. Unter anderem nutzt DMG MORI diesen für das PAYZR Equipment-as-a-Service-Angebot. Die Lungmetall OHG im rheinland-pfälzischen Kottenheim zählt zu den ersten Kunden. Herr Lung, spricht das für eine schnelle Entscheidungsfindung? Marcus Lung:** Das Modell hat uns direkt überzeugt! Eine schnelle und unkomplizierte Erweiterung der Fertigungskapazitäten ohne starke Kapitalbindung, was wünscht man sich als Unternehmer mehr?

**Die meisten Unternehmen kaufen weiterhin „ihre“ Maschine? Lung:** Auch wir werden weiterhin Produktionsanlagen kaufen. Im Fall der M1-Fräsmaschine war PAYZR jedoch eine erstmalige und die für



uns bessere Alternative. Wir haben günstig die Kapazität im Fräsbereich erhöhen können, Reserven für Auftragspitzen aufgebaut und so die Lieferperformance gesteigert.

**Was macht für Sie den Reiz der neuen Beschaffungsart aus? Lung:** Im Wesentlichen wechselt der Finanzbedarf von der Bezahlung der Kaufsumme zu monatlichen Betriebskosten, die sich bei PAYZR aus einer Abo-Pauschale und einer nutzungsabhängigen Gebühr zusammensetzt. Das sorgt für Planungssicherheit und hält den Rücken frei für unvermeidliche Investitionen. Hinzu kommt: In der Pauschale inkludiert sind Kosten für Verpackung, Transport, Inbetriebnahme, Schulung, Service, Verschleißteile, Ersatzteile, Wartung und Versicherung. Allein diese Liste dokumentiert den „Komfort“ des DMG MORI PAYZR-Geschäftsmodells. Das gilt im Übrigen

auch für den digitalisierten monatlichen Abrechnungsmodus.



**Verwaltung und Abrechnung des PAYZR Abos laufen über ADAMOS. Warum macht DMG MORI das nicht selbst? Dr. Marco Link:** DMG MORI ist Gründungspartner von ADAMOS und nutzt für PAYZR die föderalen Synergien, Strukturen und Funktionen der ADAMOS Plattform. Dazu zählt zum einen das Asset-Management der ADAMOS IIoT für die rechtssichere Identifikation der vernetzten Maschine im Feld und darüber hinaus die gesamten Abrechnungs- und Abwicklungsprozesse für Subscription-Angebote aus dem ADAMOS STORE.

**Dr. Tim Busse:** Mit ADAMOS STORE und ADAMOS HUB haben wir unbestreitbar den kollaborativen und in der Branche bislang einzigartigen Meilenstein erreicht. Wir bieten alle digitalen Kernprozesse „Out of the



Box“ – mitsamt digitalem „Point of Sale“ als individualisierbare Kundenschnittstelle und inklusive zentralem Datenmanagement an. Im Ergebnis sind Nutzer dadurch in der Lage, auf alle Applikationen des ADAMOS STORES anbieterübergreifend zuzugreifen und in ihrem Account zu verwalten. Mit unserer Mission „Make B2B like B2C“ sind wir nachweislich auf dem richtigen Weg.

**Wer kann das Angebot des ADAMOS STOREs und ADAMOS HUBs nutzen? Link:** Unser Angebot richtet sich sowohl an Anbieter als auch an Käufer von industriellen Softwarelösungen. Dabei stehen Offenheit und Neutralität für uns im Vordergrund und erzeugen so ein hohes Marktvertrauen. ADAMOS ist der Marktplatz für digitale Lösungen.

[www.adamos-store.com](http://www.adamos-store.com)