

## KPPSC

kpibench Prädiktives Produktivitätsmanagement in der SaaS-Cloud

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 5. Ausschreibung 2018	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	04.06.2018	<b>Projektende</b>	03.06.2021
<b>Zeitraum</b>	2018 - 2021	<b>Projektlaufzeit</b>	37 Monate
<b>Keywords</b>	Digitalisierung in der Konsum- und Industriegüterproduktion; Industrial Big Data; Industrial SaaS		

### Projektbeschreibung

kpibench ist eine Internet of Things (IoT) und Cloudlösung für prädiktives Produktivitätsmanagement für die Konsum- und Industriegüterproduktion. Der Prototyp ist bei ca. 15 Kunden, vorwiegend in der DACH-Region, im Einsatz und wird zur Erkennung von Optimierungspotenzialen in der Produktion eingesetzt. Zu den AnwenderInnen zählen KundInnen wie die Boston Consulting Group, PEZ, Hofer, Greiner, Böhler-Uddeholm.

Als zentrales Ergebnis des Projektes wird der Aufbau von zwei nachhaltigen Vertriebskanälen – Direktvertrieb und „No-Touch“ Kanal – angestrebt.

Zur Markteinführung liegt der Schwerpunkt im Direktvertrieb in der DACH-Region und dem Aufbau des Vertriebsteams. Dazu wird unter anderem mit externen Dienstleistern kooperiert, um vor allem die Leadgenerierung und kontinuierliche Pressearbeit auszulagern.

Im Zuge des Projektes wird gleichzeitig ein Online „No-Touch“ Vertriebskanal aufgebaut der die Stärken des SaaS/Cloud-Geschäftsmodells voll ausnutzt. Dieser Kanal versorgt das Vertriebsteam mit zusätzlichen Leads und führt im Optimalfall interessierte potenzielle KundInnen vollständig – ohne Kontakt mit dem Vertriebsteam – bis zum Vertragsabschluss (zB Bestellung eines Fixpreis Proof-of-Concept Projektes).

Die begleitenden Entwicklungstätigkeiten im Projekt dienen vorwiegend des Ausbaus des SaaS/Cloud-Reifegrades des Unternehmens. Durch die Integration eines Open Source Subscription Management Servers in die kpibench Cloud werden zahlreiche manuelle Tätigkeiten automatisiert und der SaaS/Cloud Business Model Reifegrad des Unternehmens damit erhöht. Auf das Projektergebnis bauen nach Projektende automatisierte Cross- und Upselling-Abläufe in der Cloud auf, die zu einer Erhöhung der Umsätze führen.

Zweites Entwicklungspaket ist die Integration von Plug & Play Hardware zur Datenerfassung (Datenlogger) in das Produktportfolio, die etablierte Kommunikationsstandards unterstützen. Damit wird ein proprietäres System eines

Fremdanbieters ersetzt und führt zu mehr Freiheit, Unabhängigkeit und Kontrolle bei AnwenderInnen. Die Maßnahme senkt die laufenden Service-Herstellkosten und wirkt sich damit unmittelbar positiv auf den Deckungsbeitrag aus.

## **Abstract**

kpibench is an Internet of Things (IoT) and cloud solution for predictive productivity management for consumer and industrial goods production. The prototype is in use at approx. 15 customers, predominantly in the German speaking region, and is used to identify optimization potential in production. Users include clients such as Boston Consulting Group, PEZ, Hofer, Greiner, Böhler-Uddeholm.

The main goal of the project is the establishment of two sustainable distribution channels - direct sales and a "no-touch" channel.

For the market launch, the focus is on direct sales in the DACH region and the establishment of an internal sales team. For this purpose, we cooperate with external service providers, in particular to outsource lead generation and continuous press work.

As part of the project, an online "no-touch" distribution channel is being built that takes full advantage of the strengths of the SaaS / Cloud business model. This channel provides the sales team with additional leads and ideally leads interested potential customers - without contact with the sales team - into forming a business relationship (e.g. committing to a fixed price Proof-of-Concept).

The accompanying development activities in the project are primarily focused on enhancing the company's SaaS / Cloud maturity level. By integrating an Open Source Subscription Management Server into the kpibench Cloud, many manual activities are automated and SaaS / Cloud Business Model maturity is increased. At the end of the project, automated cross- and up-selling processes inside the cloud are built on top of the project result, which lead to an increase in revenue.

Second development package is the integration of Plug & Play hardware for data acquisition (data loggers) in the product portfolio, which support established communication standards. This replaces a proprietary third-party system, leading to more freedom, independence and control among users. The measure additionally lowers the ongoing third party service expenses and thus has a direct positive effect on the contribution margin.

## **Projektpartner**

- kpibench GmbH