



Neue Geschäftsmodelle mit "digital enriched" Anlagen

Johann Grubinger
Grubinger Consulting

eDay Salzburg 2026

Neue Wege. Neue Lösungen.

Unsere digitale Zukunft.

Wie man Anlagen und Geschäftsprozesse smart macht

- Interaktiv!
- Ihre
Teilnahmemöglichkeit
im WhatsApp-Kanal



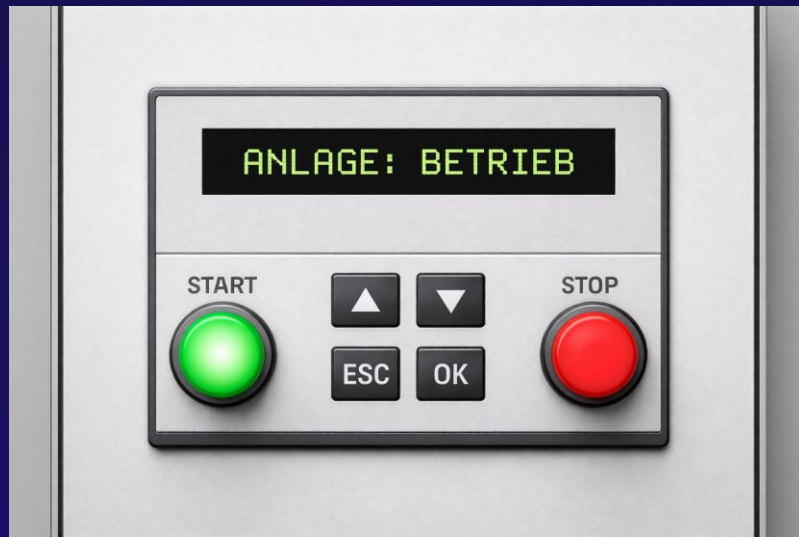
Wir zeigen Anhand eines Herstellers für Wasseraufbereitungsanlagen

- Digitalisierung der Anlagensteuerung
- Anlagenmonitoring
 - für den Kunden
 - und den Hersteller
- Predictive Maintenance und Wartungsverträge
- Wartungseffizienz gesteigert
- Neues Geschäftsmodell
"Wasseraufbereitung as a service" statt Verkauf der Anlagen



Anlagensteuerung

- Alte Steuerung



- Neue Steuerung





Smarte Steuerung

- Bau einer modernen Steuerung
- Anbindung der Steuerung an die Herstellercloud
- Sicherheitskonzept!
- Überwachung der Anlagen für den Kunden und Hersteller
- Integration in Großanlagen (Schnittstellen/Protokolle)

Ausgangssituation: After Sales



Neue Möglichkeiten: Service

- Predictive Maintenance
 - Wartung schon vor dem Ausfall
 - Erhöhte Planbarkeit
 - Erfolgt direkt durch den Hersteller (kein Fremdininstallateur)
 - Eigene Ersatzteile ->Qualität!
- Direkter Nutzen für Hersteller!
- Direkter Nutzen für Kunden!

Neue Möglichkeiten: Service

- Abstimmung im WhatsApp Kanal
- Wie viel Prozent mehr verrechenbare Technikerstunden?
(Durchschnittlich pro Anlage binnen 2 Jahren)



Neue Möglichkeiten: Service

- Abstimmung im WhatsApp Kanal
- Wie viel Prozent mehr Umsatz mit Ersatz-/Wartungsteilen?
(binnen 2 Jahren)



Neue Möglichkeiten: Service

- Abstimmung im WhatsApp Kanal
- Problembehebung beim ersten Techniker Vor-Ort-Einsatz:
 - 18% mit alter Steuerung
- Mit neuer Steuerung?



Nutzen im After-Sales

Höhere One-Shot-Repair-Quote

Wartungsverträge mit monatlichem Cashflow

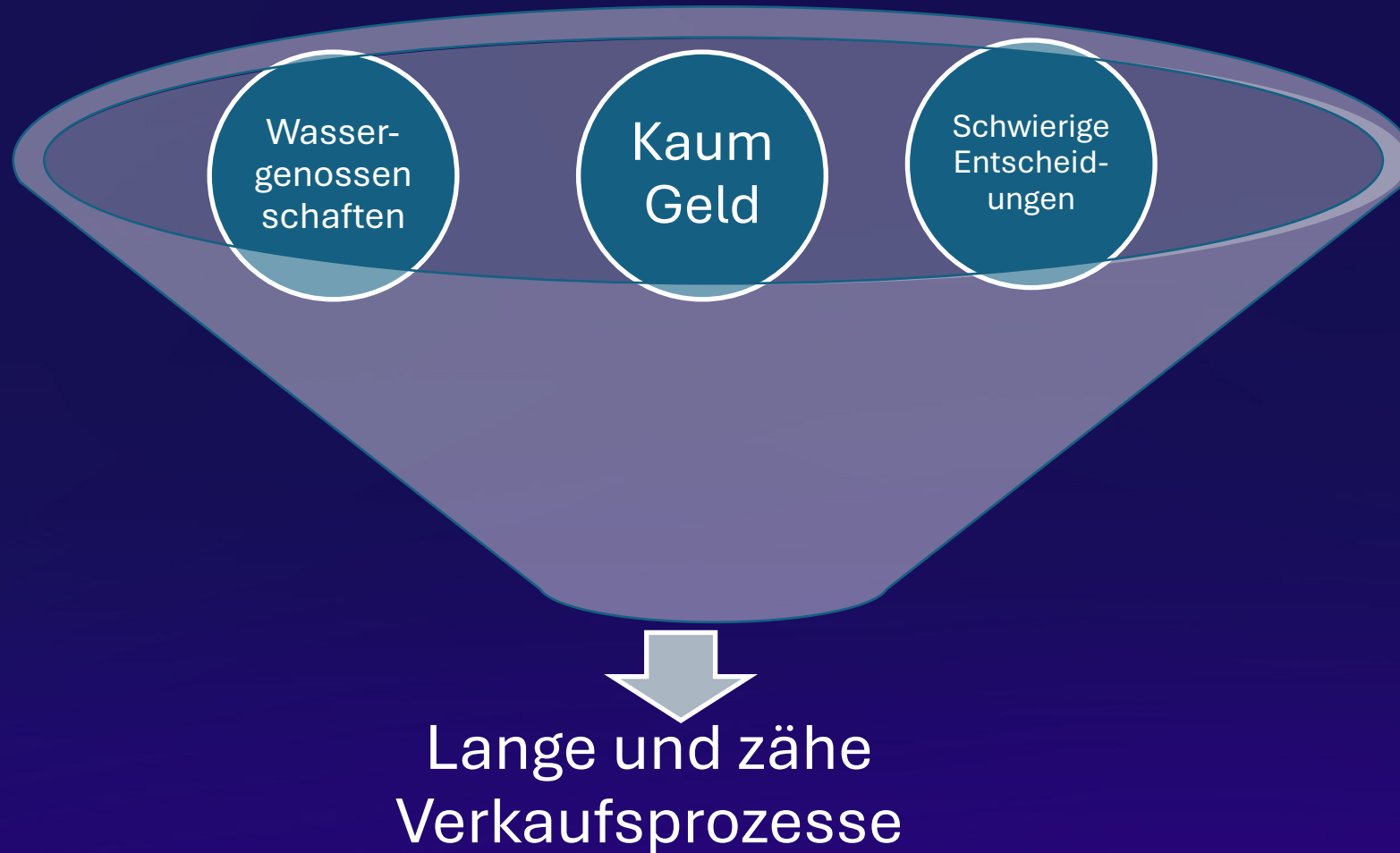
Deutlich mehr Umsatz mit
Wartung & Ersatzteile

Mehr Techniker im Kundendienst:
mehr Umsatz

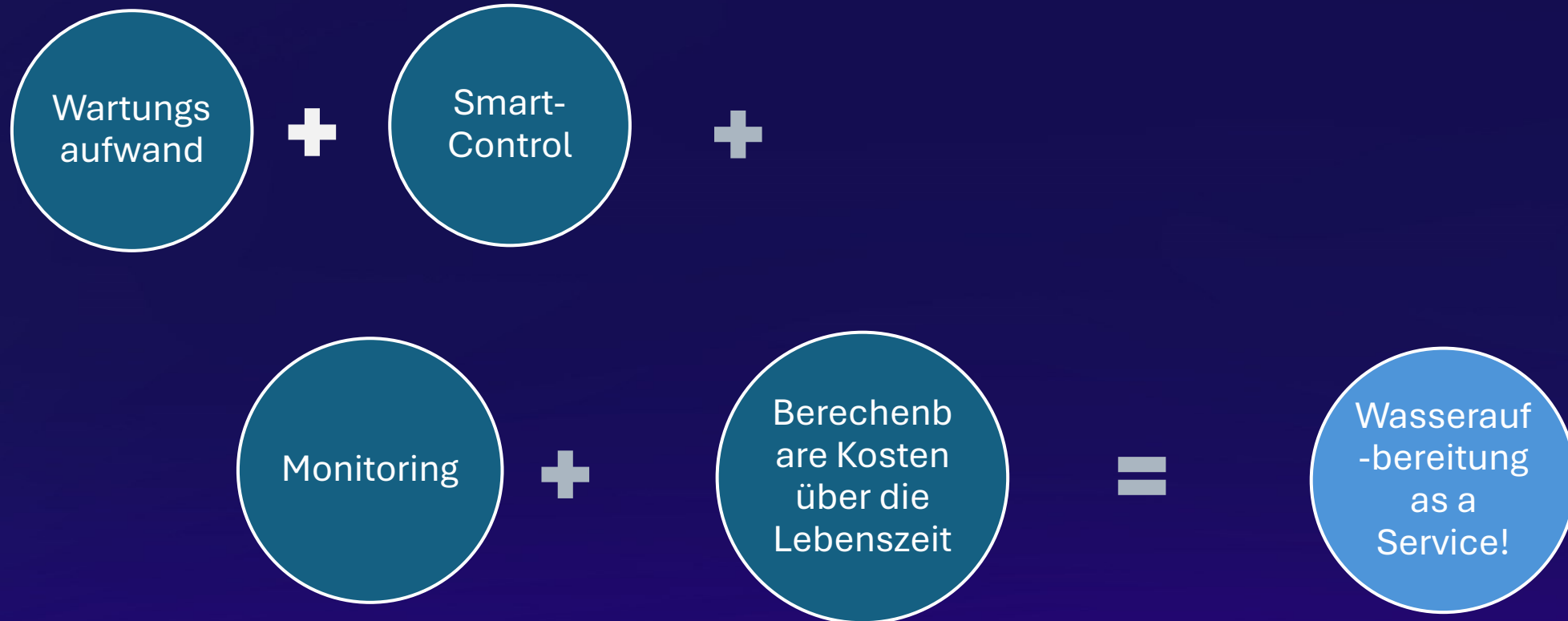
Anlagen haben weniger Fehler!

Höhere Kundenbindung und Zufriedenheit

Ausgangssituation: Sales



Neue Möglichkeiten: Sales





Nutzen für den Kunden

- Keine hohe Investition
- Kosten steigen mit den Einnahmen!
- Leichtere Entscheidungen in der Genossenschaft
- Monitoring-Möglichkeit
- Einbindung in Gesamtsteuerungen



Nutzen für den Hersteller

- Laufende Einnahmen
- Höhere Qualität der Anlagen auf Dauer
- Höhere Kundenbindung & Kundenzufriedenheit
- Über die Laufzeit deutlich höhere Einnahmen als bei Verkauf
- Höhere After-Sales-Umsätze



Grubinger Consulting



GRUBINGER

CONSULTING

BRINGING OUT THE BEST OF YOUR BUSINESS

Langjährige Erfahrung in
vielen Branchen.

Interdisziplinäre
Kompetenz.

Ein großes Netzwerk mit
den Ressourcen die Ihr
Projekt braucht.

Ich habe Sie auf Ideen gebracht? Gut! Sprechen wir darüber!



Johann Grubinger

- studierter Jurist und Wirtschaftsrechtler: sieht man am Anzug,
- "IT-ler" im Herzen (gelernter EDV-Techniker),
- "Praktiker", sagen die hochgekrempelten Ärmel.
- Über 10 Jahre selbstständiger Unternehmensberater (ISO20700),
- einige Jahre in der internationalen Unternehmensberatung (Big-Four-Kanzlei),
- > 20 Jahre IT-Consultant.



→ www.eday-salzburg.at/download

Danke