

Digitale Produkt Modelle: Zunehmende Selbstbedienung in der industriellen Fertigung

30.09.2016

Wie Industriehersteller digitale Produktmodelle nutzen, damit ihre Kunden sich selbst bedienen können

Der Zuwachs der Selbstbedienung in der **INDUSTRIELLEN PRODUKTION**

Haben Sie sich im Fast Food Restaurant auch schon selbst Getränke nachgeholt? Für einen Flug am Automaten eingechekkt? Einen Scheck über eine Banking App auf ihrem Handy eingelöst?

Wir alle kennen Selbstbedienungsmöglichkeiten über die frühere Generationen nur gestaunt hätten. Wirtschaftszweige sind im stetigen Wandel und die Welt, wie wir sie kennen, sieht ganz anders aus als noch vor zehn Jahren.

Selbst- 
 *bedienung*

Technischer Fortschritt ermöglicht uns Komfort und Zeitersparnis, z. B. im Supermarkt oder bei der Tankstelle. Noch aufregender sind allerdings die Veränderungen bezüglich Selbstbedienung, die momentan im B2B Bereich stattfinden.

Als Partner für industrielle Hersteller haben wir aus erster Hand erlebt, wie technischer Fortschritt Kundenzufriedenheit verbessert hat. Denn Auftraggeber möchten dass ihre Ideen entwickelt, ausgearbeitet und aus diesen Produkte gefertigt werden.

Der Wechsel zur Selbstbedienung beinhaltet viele Vorteile für Auftraggeber und schont sowohl den Geldbeutel als auch die Nerven. Indem wir unseren Kunden digitale Produktmodelle zur Verfügung stellen, entfernen wir uns in großen Schritten von der herkömmlichen Art Geschäfte zu machen.

In den vergangenen Jahren musste man einen mühseligen Prozess durchlaufen, wenn man ein funktionierendes und originalgetreues Produktmodell benötigte. Kurzgesagt es war ziemlich umständlich.



Als erstes hat man den Hersteller angerufen, in der Hoffnung überhaupt die richtige Nummer gewählt zu haben. Nach einem verwirrenden Wortwechsel mit einer genervten Vermittlung, ist einem klar geworden, dass man keine Ahnung hat welche Abteilung oder Durchwahl man genau erreichen möchte. Letztendlich wird man an irgendjemand durchgestellt, der einem möglicherweise behilflich sein könnte ein Produktmodell zu entwickeln - aber das war erst der Anfang.

Industrielle Hersteller (nicht gerade bekannt für guten Kundenservice) hatten ab diesem Zeitpunkt richtige Schwierigkeiten damit, ihre Kunden zufriedenzustellen. Ein Nutzer musste seine Arbeit und alles andere an den Terminplan des Herstellers anpassen. Unterschiedliche Zeitzonen und die Tatsache, dass Hersteller zeitlich oft sehr eingebunden sind, erschwerten es ungemein, dass irgendetwas schnell fertig gestellt wurde und wenn dann nicht so wie gewünscht.

Um das Ganze noch schlimmer zu machen, waren die so erstellten Modelle meist suboptimal und nicht besonders nützlich für den Kunden. Industrielle Hersteller hatten kaum Varianz in ihrer Modellierung und konnten nur Modelle in dem CAD Format erstellen, das sie gerade nutzten.

Bestenfalls konnten sie ein neutrales Modell von mittelmäßiger Qualität erstellen, aber das war wenig

nützlich für Kunden, die für die Herstellung genaue Details über das herzustellende Produkt benötigen. Es scheint offensichtlich, dass aufwendiges und ungenaues Vorgehen nicht zu Verbrauchern im 21. Jahrhundert passt. Glücklicherweise haben sich die Spielregeln geändert ...



Im Zuge der technologischen Revolution, die gegenwärtig in der industriellen Fertigung stattfindet, stellen immer mehr Unternehmen ihren Kunden Komfort zur Verfügung, den diese aus anderen Lebensbereichen bereits kennen.

Laut einer Studie, die unlängst von Gartner Research durchgeführt wurde, werden 85 % der Geschäftsabschlüsse im B2B Bereich bis 2020 ohne Menschen durchgeführt werden.

Laut Professor Steven Van Belleghem, einem Vordenker im Bereich Veränderung von Kundenbeziehungen und Zukunft des Marketing, erwarten 70% der Onlinenutzer, dass Firmenwebseiten eine SB Anwendung haben und 40 % ziehen SB dem persönlichen Kontakt vor, wenn sie mit einem Unternehmen in Geschäftskontakt treten. Quelle: stevenvanbelleghem.com



Wir finden, dass digitale Produktmodelle die SB Lösung für die Fertigungsindustrie ist, nach denen sich die Kunden schon lange sehnen. Bei CADENAS haben wir vier unterschiedliche Wege gefunden, um das Kundenerlebnis zu verbessern und unser Dienstleistungsmodell von Grund auf danach auszurichten.

- Digital werden: Keine lästigen Diskussion mehr mit dem Hersteller, wenn es um das richtige CAD Format für ihr Modell geht. Digitale Modelle bieten die benötigten Informationen in einem Format, das man leicht verwenden kann.
- Finden sie jederzeit ihre Lösung: Arbeiten Sie nach ihrem eigenen Zeitplan und suchen sie rund um die Uhr genau die Komponente, die sie benötigen. Kein Warten mehr - Wochen sind vergangen in denen sie auf die Beantwortung ihrer Fragen gewartet haben. Jetzt gibt es sofortige Lösungen zu jeder beliebigen Zeit.
- Kein Hin und Her mehr: Kleine Probleme in ihrer Konstruktion können Sie jetzt beheben, indem sie ihre Konfiguration selbst ein wenig ändern. Das Modell kann ganz einfach optimiert werden und verschiedene Lösungen können sogar miteinander verglichen oder gegenübergestellt werden.
- Holen Sie sich immer das perfekte Modell: Laden Sie ihr Modell in eines unserer 150 nativen Dateiformaten herunter. Kompatibilität ist für uns ein wesentliches Merkmal, um sie zu ihrer vollsten Zufriedenheit zu bedienen.

Während die Industrie vielleicht noch damit hinterherhinkt ihre Dienstleistungsmodelle auf den modernen Verbraucher umzustellen, hilft CADENAS fortschrittlich denkenden industriellen Herstellern um auf neue Geschäftsmodelle umzustellen.

„Selbstbedienung“ ist der neue Standard und wir sind stolz darauf, anhand unserer hervorragenden digitalen Produktmodelle für unsere Kunden schnell optimale Lösungen zu finden.

Wenn Sie dabei sind das nächste Modell für ein Produkt zu konstruieren, dann denken sie an das Unternehmen, das weiß wie man Sie im Zeitalter der Selbstbedienung zur vollsten Zufriedenheit unterstützen kann.

