

Veranstaltungsprogramm auf einen Blick

Programm Mittwoch, 6. Juni 2018

08.30 Uhr	Welcome, Eintreffen der Teilnehmenden
09.00 Uhr	Trends im Customer Care Management Peter Müller, Enterprise Channel Manager Manufacturing, Microsoft Daniel Haas, Managing Director, ORBIS
09.20 Uhr	Transformieren Sie Ihr Unternehmen mit IoT-Lösungen und Microsoft Dynamics 365 Michael Epprecht, IoT Cloud Solution Architect, IoT Partner Devices and Solutions, Microsoft
09.50 Uhr	Digitale Lösungen für unsere Kunden – Strategie heute und in Zukunft Dr. Marc Heggemann, Leiter Group Digital Solutions, Sulzer
10.20 Uhr	Pause
10.40 Uhr	Muss denn alles smart sein? Erste Schritte in die Digitalisierung – auch mit Standardkomponenten möglich Sandra Schiller, Head of Product Management Valves & Automation, Georg Fischer Piping Systems
11.10 Uhr	Neue Servicemodelle: Geschäftsnutzen steigern durch Digitalisierung im Service – wie kognitive Dienste den Techniker bei der Arbeit unterstützen Janko Sornik, Head Competence Center Service Management, ORBIS Alessandro Graps, Solution Architect, ORBIS
11.40 Uhr	Konkrete Schritte zur Digitalisierung – pragmatisch, überschaubar, nutzbringend Janko Sornik, Head Competence Center Service Management, ORBIS
12.00 Uhr	Stehlunch
13.30 Uhr	Ende der Veranstaltung

Referate und Referenten

Transformieren Sie Ihr Unternehmen mit IoT-Lösungen und Microsoft Dynamics 365

Die neue SaaS-Lösung Microsoft IoT Central vereinfacht vor allem produzierenden Unternehmen den Einstieg in das Internet der Dinge, indem die Komplexität der Initialisierungsphase reduziert wird. In kürzester Zeit lässt sich so die Grundlage für intelligent vernetzte Produkte schaffen. Als vollständig verwaltetes SaaS-Angebot liefert Microsoft IoT Central zudem die Basis, eine Vielzahl von IoT-Geräten und -Systemen in der Cloud via OPC Unified Architecture einfach miteinander verbinden, überwachen, zentral verwalten und steuern zu können – die ansonsten hierfür notwendige Cloud-Expertise auf Seiten der Hersteller entfällt. Damit verringern sich der Zeit- und Verwaltungsaufwand, der für die Entwicklung und Bereitstellung einer IoT-Lösung erforderlich sind. Zudem profitieren Kunden von automatisierten Updates und einer fortlaufenden Bereitstellung neuer Funktionen – das reduziert den Administrations- und Entwicklungsaufwand bei Infrastruktur-Upgrades und senkt die laufenden Betriebskosten.



Michael Epprecht

Michael Epprecht beschäftigt sich seit 1991 mit komplexen Systemen und hat umfangreiche Erfahrung in den Bereichen High Performance, High Volume und Mission Critical Applications. Im Laufe der Jahre war er in den Bereichen Architektur, Sicherheit, Entwicklung (T-SQL und .NET), Performance Tuning, Betrieb, Bereitstellung, Daten- und Systemwiederherstellung von Anwendungen und Systemen tätig. Michael Epprecht arbeitet für das Microsoft-Hauptquartier und unterstützt Kunden, OEMs, Original Design Manufacturer (ODM), Systemintegratoren (SI) sowie unabhängige Hardwarehersteller (IHV) beim Aufbau von IoT-Lösungen auf Basis von Microsoft Azure. Bevor er zu Microsoft kam, wurde er bereits als Microsoft Most Valuable Professional (MVP) ausgezeichnet.

Digitale Lösungen für unsere Kunden – Strategie heute und in Zukunft

Sulzer, gegründet 1834, ist seit jeher bekannt für innovative, zuverlässige und nachhaltige Kundenlösungen. Der Vortrag skizziert, wie der Einsatz von IoT und Advanced Analytics im ersten Schritt ein neues digitales Angebot ermöglicht, das den Kunden wie auch Sulzer einen echten Mehrwert bietet. Als Nächstes wird die digitale Lösung in einen strategischen Kontext gesetzt, mit folgenden Fragestellungen. Welche Marktentwicklungen sehen wir? Welche Innovations-Frameworks können uns helfen, Szenarien und Roadmaps zu entwickeln? Wo stehen wir heute? Was sind unsere Erfahrungen, Kundenbedürfnisse und der erwartete Nutzen neuer serviceorientierter Geschäftsmodelle? Was sind mögliche Ziele, Prioritäten und Herausforderungen?



Dr. Marc Heggemann

Dr. Marc Heggemann ist promovierter Chemieingenieur und MBA (University of Rochester, NY) sowie seit 2017 Leiter Group Digital Solutions bei Sulzer. 2001 begann seine Karriere bei Sulzer in R&D, Technical Sales und Key Account Management, bevor er ab 2008 Sulzer's Innovationsmanagement global ausbaute. Ab 2012 leitete er die Entwicklung des Retrofitgeschäfts von Sulzer Pumps weltweit. Der Fokus von Heggemanns Arbeit liegt auf der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Kunden, um gemeinsame Werte zu schaffen – für den Kunden und für Sulzer.

Muss denn alles smart sein? Erste Schritte in die Digitalisierung – auch mit Standardkomponenten möglich

Der Vortrag beleuchtet das Internet of Things (IoT) aus Sicht eines Komponentenhersellers unter folgenden Fragestellungen. Wie profitieren Hersteller, OEM und Endanwender von smarten Feldgeräten? Wie gelingt der Einstieg in die Digitalisierung mit Standardkomponenten – Stichwort: kleine Schritte, grosse Wirkung? Welche Rückschlüsse auf die Prozessqualität lässt die Einbindung von Endgemeldungen oder Geräuschen und die Verknüpfung mit den jeweiligen Anwendungsfällen zu? Am Beispiel eines Pumpensystems erfahren Sie, was mit einem „dummen“ Gerät möglich ist, sobald es an eine entsprechende Software gekoppelt ist, die später auch die Integration von „Smart Devices“ ermöglicht.



Sandra Schiller

Sandra Schiller ist Dipl. Ing. (BA) für Elektrotechnik, Fachrichtung Automatisierungstechnik, und MBA und verantwortet bei Georg Fischer Piping Systems als Leiterin Produktmanagement Ventile & Automation den Lebenszyklus die Produkte in diesem Bereich von Entwicklung bis zur Abkündigung. Sie ist zugleich in den Innovationprozess eingebunden, der unter anderem mithilfe von Design Thinking kundenfokussierte Neuentwicklungen vorantreibt. Sandra Schiller ist seit 2005 bei Georg Fischer im Produktmanagement mit wechselnden Verantwortungen tätig.

Neue Servicemodelle: Geschäftsnutzen steigern durch Digitalisierung im Service – wie kognitive Dienste den Techniker bei der Arbeit unterstützen

Sie wollen bei jedem Serviceauftrag, dass der richtige Techniker mit den notwendigen Skills zum passenden Equipment zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist und den Fall im ersten Anlauf und innerhalb kurzer Zeit erfolgreich abschliesst? Wir zeigen Ihnen, wie Sie mithilfe kognitiver Dienste die Abläufe im Serviceausdienst digitalisieren und so den Techniker bestmöglich bei seiner Arbeit unterstützen. Entfällt die lästige Suche nach Informationen, kann der Servicetechniker sich auf das Wesentliche konzentrieren und seine Aufträge zeitnah erledigen. Gleichzeitig schafft die Digitalisierung die Möglichkeit, um neue Servicemodelle zu entwickeln und zu etablieren.



Janko Sornik

Janko Sornik ist Diplominformatiker (FH) und seit 2013 bei ORBIS, wo er von 2017 an als Business Unit Manager Service den Bereich Service mit Schwerpunkt Customer Service & Field Service verantwortet. Als Mit-Innovationstreiber setzt er seinen Footprint auch in Bereichen wie IoT und Smart Services (künstliche Intelligenz).



Alessandro Graps

Alessandro Graps, der einen Master Degree in Electronic Engineering und einen Abschluss in Architektur hat, arbeitet seit 2016 bei ORBIS als Solution Architect im Bereich Geschäftsleistungen für Verkauf, Marketing und Kundenservice auf der Basis von Microsoft Dynamics 365. Bevor er zu ORBIS kam, wurde er bereits als Microsoft Most Valuable Professional (MVP) für Microsoft Dynamics 365-basierte Lösungen für das Kundenbeziehungs-Management ausgezeichnet.