

# ZkSystems

SOFTWARE FOR INDUSTRY 4.0 CHAMPIONS

---

CLIENTS AND PARTNERS



**BOSCH**  
Invented for life

**SIEMENS**



sopra  steria

**ORACLE**



WARNING HOT AIR EXHAUST

# MEHR ALS DIE HÄLFTE

---

der Umsätze  
von Rolls-Royce  
kamen von Services



# WIE HAT ROLLS-ROYCE DAS GESCHAFFT?

---



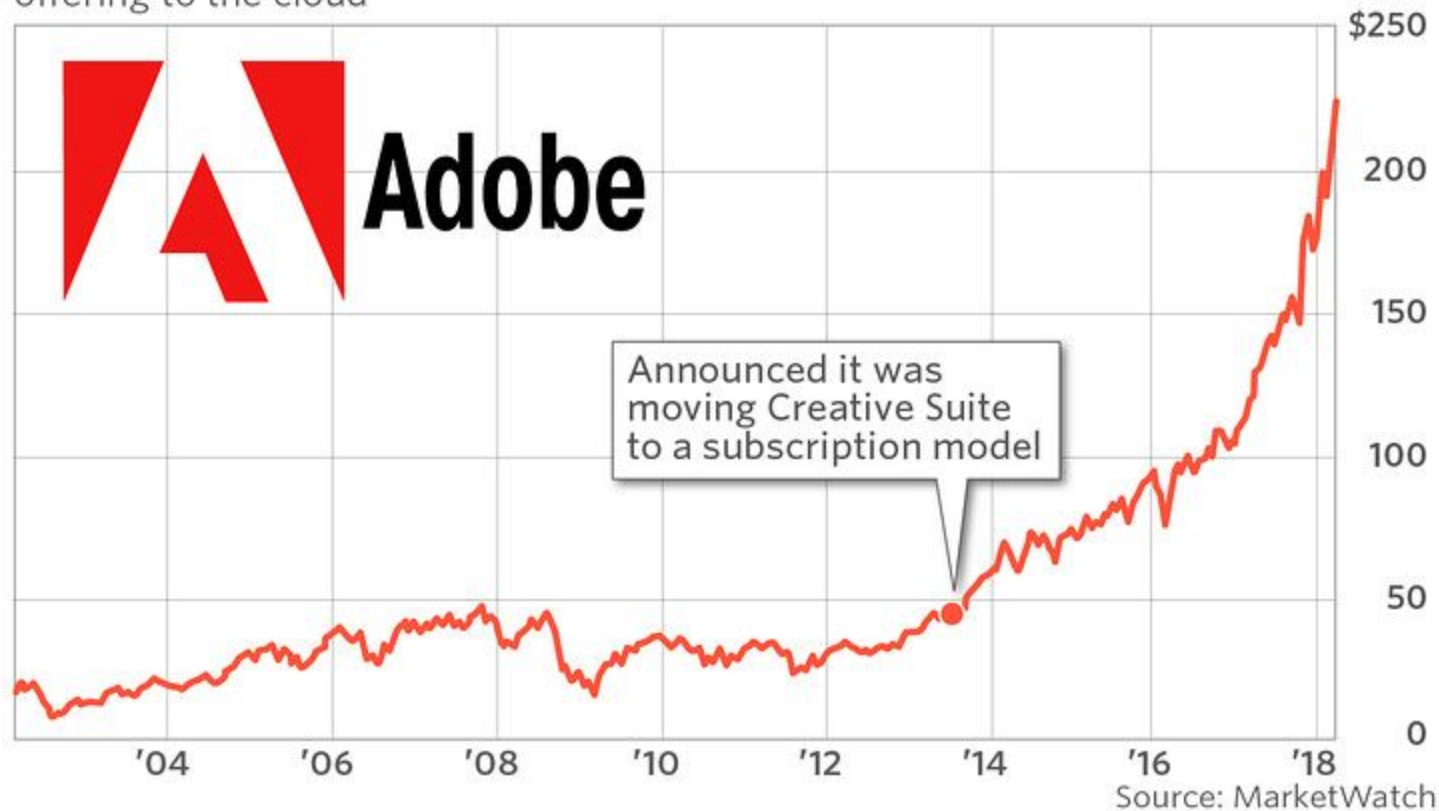
# EQUIPMENT-AS-A-SERVICE

---

Produkt ist nur ein Teil  
vom Service-Paket

# Adobe's winning strategy

Shares are up 370% since the company decided to move its Creative Suite offering to the cloud



# KUKA and Adobe showcase the profitability of XaaS

## XaaS in Manufacturing and Software Industry

### Production-as-a-Service



#### Benefits

- Diversification of Kuka's product portfolio
- Flexible value packages to better meet customer needs and thus, increase customer retention and profitability
- Participation in Chrysler's value creation

#### Challenges

- The new revenue model loads process & market risks to KUKA
- Emerging dependency between KUKA and Chrysler

#### Enabler

- Smart services and business model transformation
- Data analytics and prediction methods driven by connected robot systems that ensure uptime of the production line

### Software-as-a-Service



#### Benefits

- Diversification of Adobe's product portfolio
- Flexible value packages to better meet customer needs and thus, increase customer retention and profitability

#### Challenges

- Customers require often a free version of the product
- Increased error vulnerability of online/cloud based services

#### Enabler

- Using cloud services to provide software to the customers
- Modularization of the software

## Traditionelle Geschäftsmodelle

### Bezahlung:

Einmalig

### Key Value Proposition:

Eigentum an der Maschine

“Product-centric”

## Digitale Services in Subskriptionen

### Bezahlung:

Wiederkehrend mit fixen Beträgen  
oder Pay-per-Use (nutzungsbasiert)

### Key Value Proposition:

Spezifischer Kundennutzen im Mittelpunkt:

- Maximale Produktionszeit
- Minimaler Ausfall
- Optimierter OEE
- Minimierung des Investitionsrisikos
- Cashflow Optimierung

“Customer-centric”



## Traditionelle Geschäftsmodelle

## Equipment-as-a-Service

<b>Bezahlung</b>	Einmalig	Pay-per-Use (nutzungsbasiert)
<b>Was ist die Key Value Proposition?</b>	Eigentum an der Maschine	Spezifischer Kundennutzen im Mittelpunkt: <ul style="list-style-type: none"><li>- Maximale Produktionszeit</li><li>- Minimaler Ausfall</li><li>- Optimierter OEE</li><li>- Minimierung des Investitionsrisikos</li><li>- Cashflow Optimierung</li></ul>
<b>Ausgaben</b>	CapEx	OpEx
<b>Wer hat die Maschine auf der Bilanz?</b>	Maschinennutzer	Anbieter der Maschine, Maschinennutzer oder Finanzpartner
<b>Wer kümmert sich um die Wiederverwertung oder Utilisation der Maschine?</b>	Maschinennutzer	Anbieter der Maschine oder Financial Partner

# VORTEILE VON SUBSKRIPTIONEN MIT DIGITALEN SERVICES

---



20% höhere Umsätze



Besser informierte  
Entscheidungen  
für Produktteams



Upselling weiterer Services  
und Komponenten

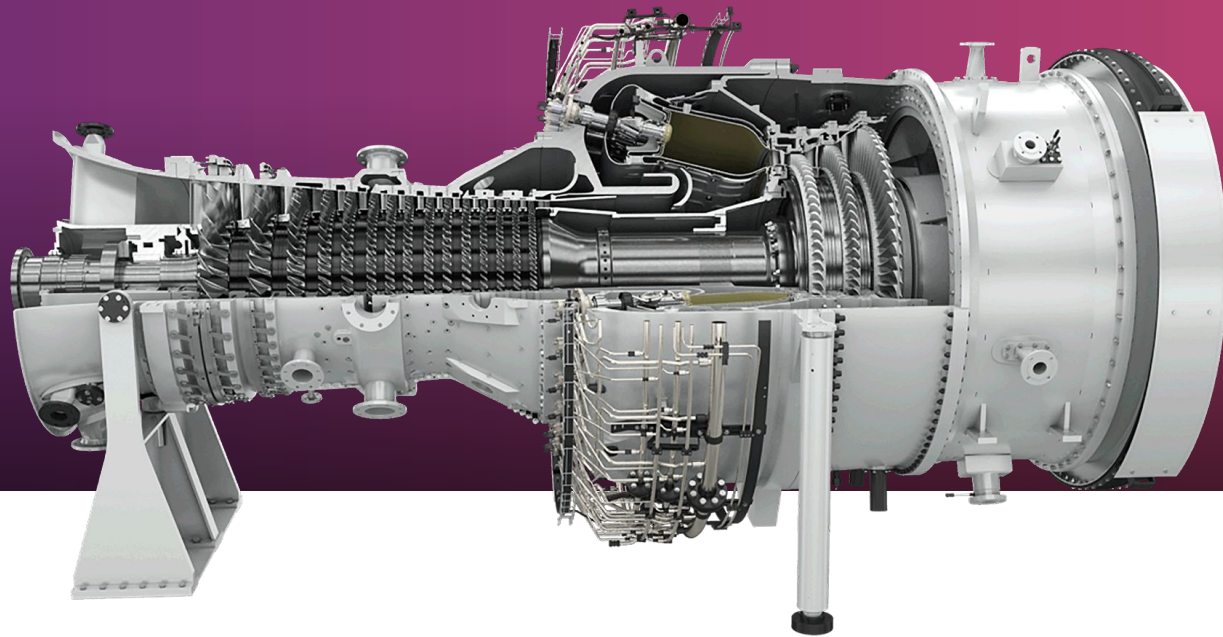


Wettbewerbsvorteil  
durch fortwährende  
Kundenbeziehungen

<b>Subskriptionsverträge für den integrierten Print Workflow und Pay-Per-Use-Verträge für Verbrauchsmaterialien</b>	Heidelberger Druckmaschinen	<b>Industriedrucker</b>
<b>Pay-per-Use für Werkzeugmaschinen</b>	EMAG und Commerzbank	<b>Werkzeugmaschinen</b>
<b>Farming 4.0</b>	CLAAS	<b>Landmaschinen</b>
<b>Verschleißteile-as-a-Service</b>	Liebherr	<b>Ersatzteile</b>
<b>“Power by the hour”: EaaS package with installations, check-ups, maintenance and decommissioning</b>	Rolls-Royce	<b>Jet-Turbinen</b>
<b>Sigma Air Utility: Compressed-Air-as-a-Service</b>	KAESER	<b>Kompressoren</b>
<b>HILTI Fleet Management</b>	HILTI	<b>Handwerkzeuge</b>
<b>Pay-per-Method</b>	EMCO-TEST	<b>Härtetest-Systeme</b>
<b>appWash</b>	Miele	<b>Waschmaschinen</b>
<b>Retrofit-as-a-Service</b>	Siemens Gaswerke	<b>Gasturbinen</b>
<b>Inject 4.0</b>	Engel	<b>Spritzgießmaschinen</b>
...	...	...

# CASE STUDY

---



# SERVICE-POTENZIAL

---

Retrofit- und  
Modernisierungshardware



# LÖSUNG

---

Upgrade-as-a-Service  
-> Efficiency-as-a-Service



## Upgrade-as-a-Service

---

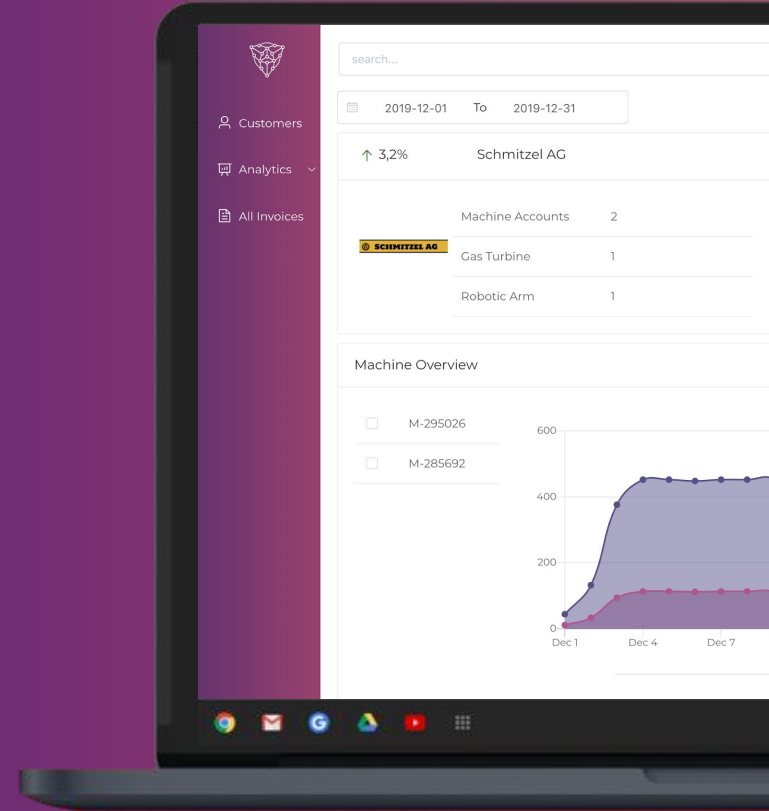
- ZkSystems Software erkennt die durch Hardware-Upgrades erzeugte Megawattstunden
- Condition-Monitoring-Dashboard
- Effizienz-Monitoring für Kunden: Umsätze vs. Kosten
- Unterschiedliche Bezahlmodelle anhand von Nutzungsdaten evaluiert
  - > Pay-per-Hour
  - > Shared Value Based
  - > Pay-per-Use

Ermöglicht für **SIEMENS**



# SCHALTEN SIE DAS VOLLE POTENZIAL VON IHREM EQUIPMENT FREI

Die Software von ZkSystems  
ermöglicht für Sie digitale Services  
und Monetarisierung dieser Services.







Customers

Analytics

Overview

Revenue and Usage

Location

Contracts

Products

Invoices

Payments

search...



01.01.2020 To 17.01.2020

↑ 3,2% Schmitzel AG

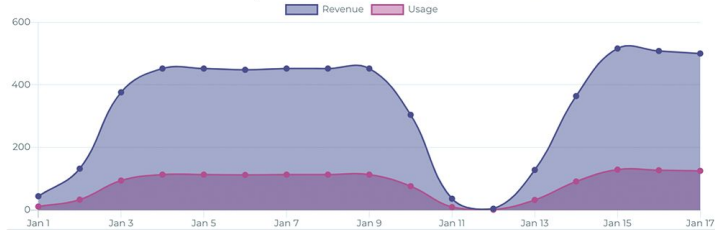
Number of Machines	7
<b>SCHMITZEL AG</b> Mounted Spreaders	3
Field Sprayers	2
Seed Drill	2

Total Revenue	9,544 €
Total Usage	3,994 Hours

### Overview Machines

- > Mounted Spreaders
- > Field Sprayers
- v Seed Drill
- Machine ID:10679
- Machine ID:10676

2,246 € 1,861 Hours



Invoices Contracts Blockchain Payments

Invoice ID	Invoice Date	Payment ID	Amount	Status
86392	2019-12-03	76543	3,319.96 €	paid

Download

# KONTAKT



Diana Rees

**Gründerin und  
Geschäftsführerin**

diana.rees@zksystems.io

+49 157 8190 4810