

# Digitale Revolution

Ein Schritt  
voraus

## IoT und Industrie 4.0: Von Buzzwords zu neuen Geschäftsmodellen

Laura Geier

*Commercial Lead IoT & AA*

*Microsoft Deutschland GmbH*

25 Milliarden  
vernetzte Dinge bis  
2020



Nr. 1  
Deutschland ist der  
größte IoT-Markt in  
Westeuropa



\$ 1,3 Billionen  
IoT-Umsatz weltweit  
bis 2019



29 %  
IoT hat den höchsten  
Investitionsanteil in  
Manufacturing



58 %  
des Wachstums des  
weltweiten Software-Markts  
kommen durch Cloud-  
Software zustande, bis 2019



1 Mio./Stunde  
neue Geräte gehen  
2020 online



**46.895 MB**  
**0 seconds**

12 Jahre  
Durchschnittsalter der  
S&P 500 Firmen in 2020

44 ZB  
generiert durch „Dinge“ in  
2019 (1 ZB = 1 Bio. GB)

# Was ist das Internet der Dinge (IoT)?

## Ihre Branchenlösungen



111011101110  
101010101010  
101010101010



### Dinge



Kosten für Sensoren



### Connectivity



Kosten für Bandbreite



### Daten

10101  
01001  
10010

Kosten für Verarbeitung



### Analytics



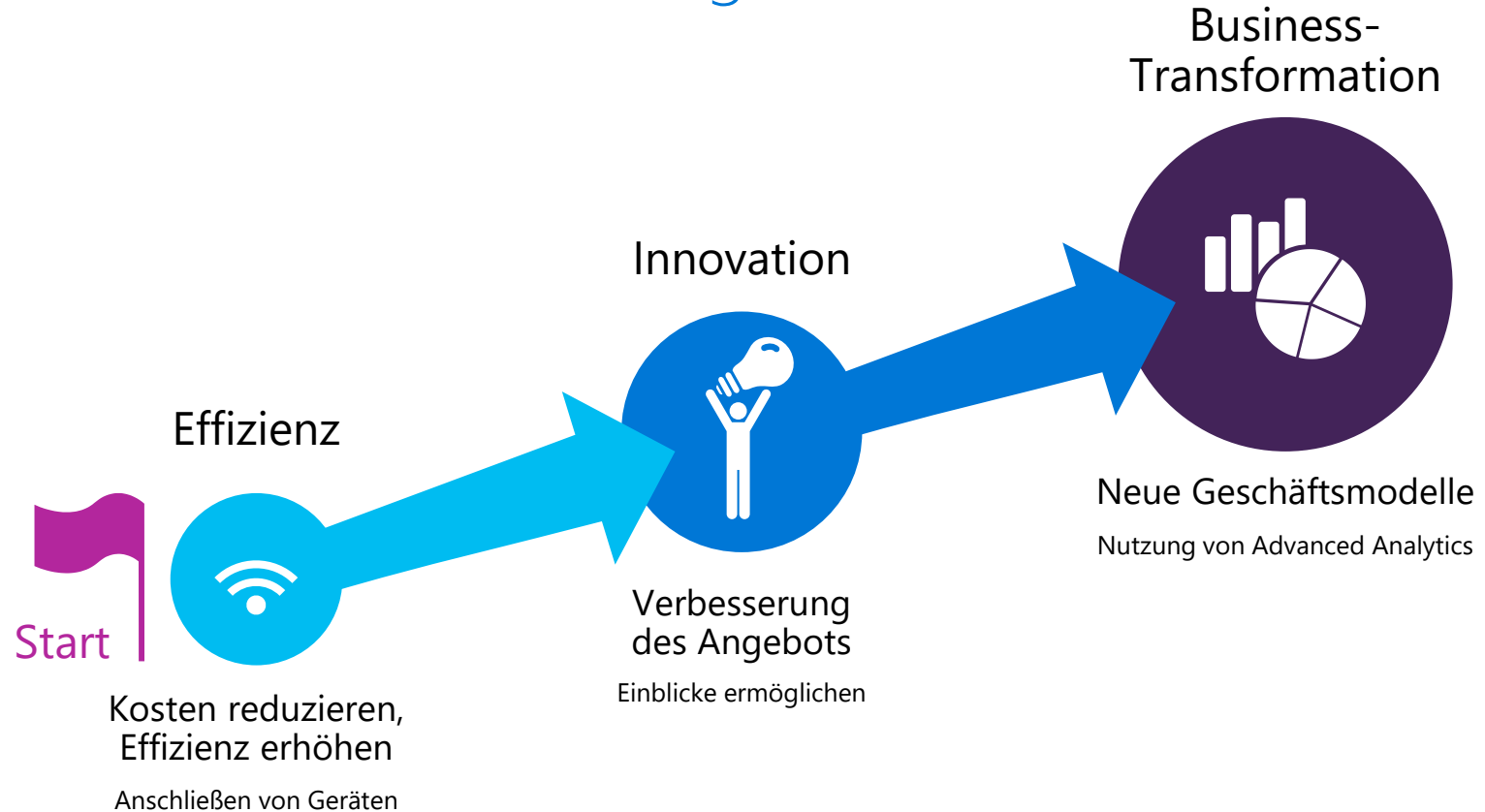
Marge



# IoT in der Anwendung



# Nutzen durch IoT im Kundengeschäft





# Chancen für Partner

## Mit Azure IoT Services

Markтчancen  
2014: \$655,8 Mrd.  
2020: \$1,3 Bio.



Umsatzchancen  
\$1 Microsoft-  
Software = ~\$7  
Partnerumsatz



Reichweite ausbauen



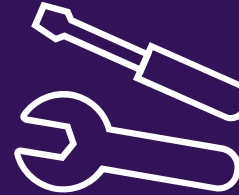
Erweitern Sie Ihre Kundenzielgruppe neben den üblichen IT-Zielgruppen um Fachbereichsentscheider.

Neue Umsätze ermöglichen



Nutzen Sie die Microsoft Azure-Plattform, um Kundenprojekte schneller umzusetzen.

Funktionen hinzufügen



Mit einem Managed-Services-Angebot können Sie sich dauerhafte Kundenbeziehungen und Umsätze sichern.

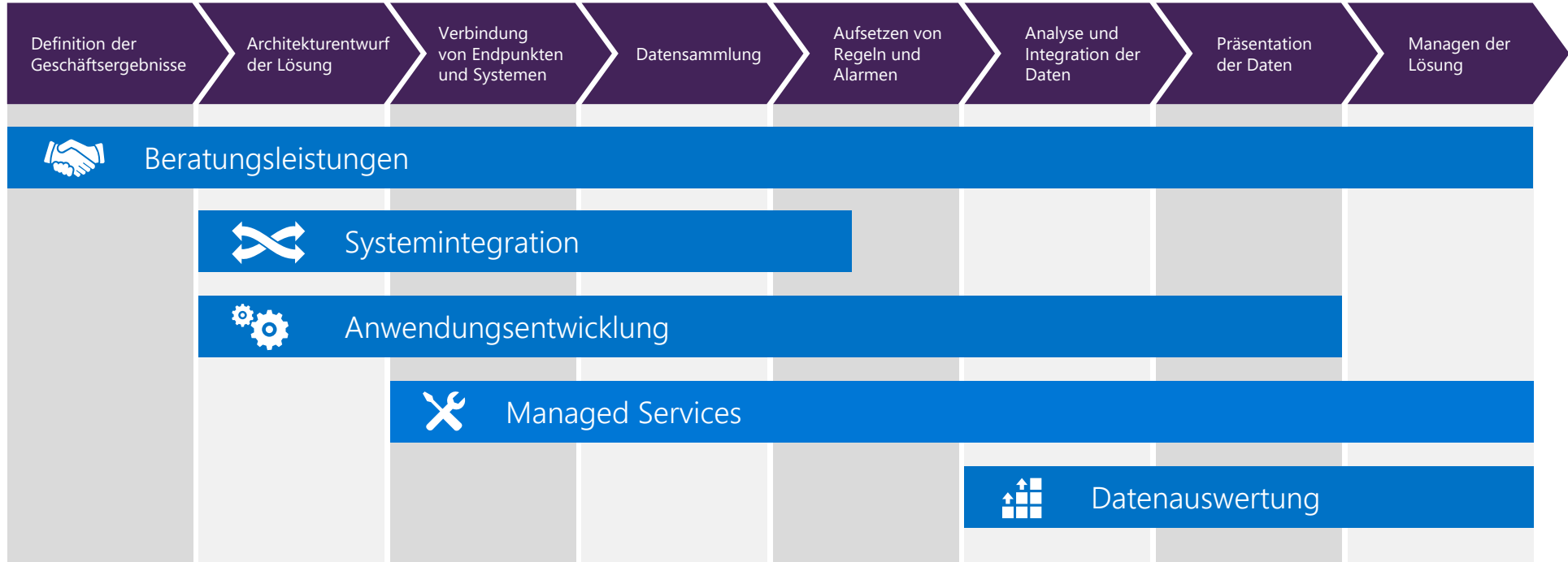
Lösungen abgrenzen



Bieten Sie eigene horizontale und vertikale Lösungen paketiert und wiederverwendbar an.

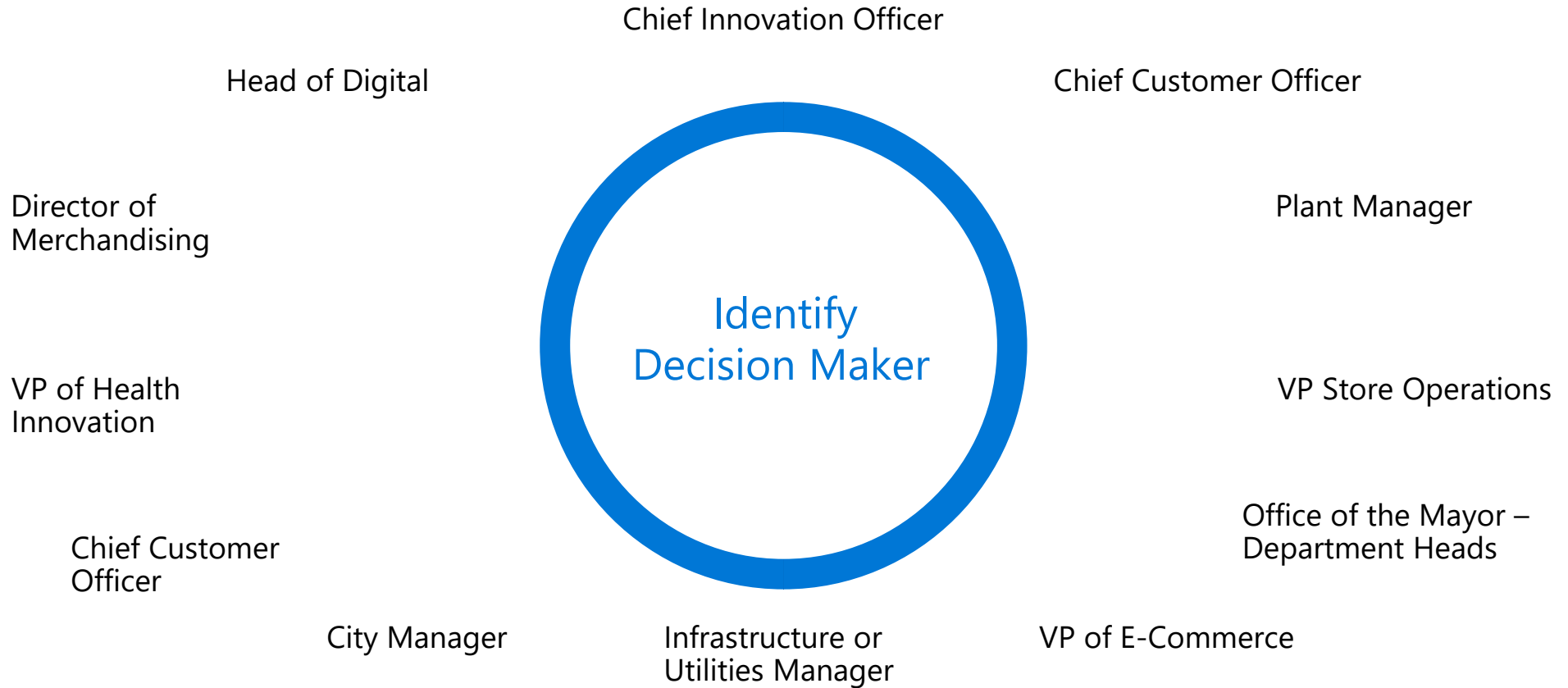
# Bauen Sie auf Ihrer Erfahrung auf

## Beispiel für Partner-Services über den gesamten Lebenszyklus der IoT-Lösung





# Schritt 1



# Schritt 2: Verstehen Sie den IoT-Einkaufsprozess

Kundensegmente		Projektdauer		Einkaufsrollen	
<p>Managed Service Providers</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Neue Einzahlungsströme</li><li>▪ Cloud</li></ul> <p>Enterprise Customers:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Kosteneinsparungen</li><li>▪ On-premises</li></ul>		<p>12-24 Monate</p> <p>Kurz: Flottenmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Fertige Dienste</li><li>▪ Cloud</li><li>▪ Kurze Implementierungszeiten</li></ul> <p>Lang: Gebäudemanagement</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Maßgeschneiderte Lösungen</li><li>▪ On-premises</li></ul>		<p>Genehmigung: Vorstand</p> <p>Projektleitung: Entscheider aus dem Fachbereich</p> <p>Team: Funktionsübergreifend (Vertrieb, Entwicklung, Betrieb,...)</p>	
	Entwicklung Business Case	Selbst bauen vs. kaufen & Lieferantenauswahl	Proof of Concept	Pilotphase und Teil-Rollout	Gesamt-Rollout
Übliche Dauer	4-12 Monate	1-9 Monate	2-18 Monate	6-12 Monate	3+ Monate

Das weltgrößte  
Taxiunternehmen  
besitzt keine Taxis.



Die weltgrößte  
Schlafplatzvermittlung  
besitzt keine Immobilien.



Die weltgrößten  
Telefonunternehmen  
besitzen kein  
Telefonnetz.



Das weltgrößte  
Filmhaus besitzt  
keine Kinos.



Der bekannteste  
Medienmogul erstellt  
selbst keine Inhalte.

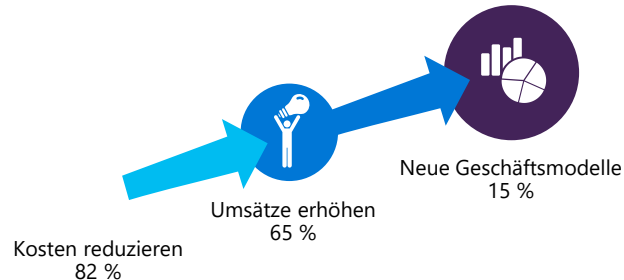


Die größten  
Softwarevertriebe  
entwickeln selbst  
keine Apps.



## Schritt 3: Verstehen Sie die Ziele Ihrer Kunden ... und verstehen Sie das Einkaufsverhalten der Endkunden.

Der höchstdotierte  
Händler der Welt hat  
keine Lagerhaltung.



Die am schnellsten  
wachsenden Banken  
besitzen kein  
echtes Geld.



## Schritt 4: Steigen Sie ein in das Gespräch



### Finden Sie den richtigen Draht:

- Vom Datenbankmanager oder IT-Direktor zum Fachbereich
- Suchen Sie sich Evangelisten und Sponsoren.
- Nutzen Sie bestehende Industrielösungen zu Ihrem Vorteil.
- Verstehen Sie das Einkaufsverhalten der Endkunden.

### Stellen Sie die richtigen Fragen:

- Wer ist der Disruptor in Ihrer Branche?
- Wie stellen Sie sich dem Wettbewerb?
- Was sind Ihre Innovationspläne und -strategien?
- Wie implementieren Sie Geschäftsprozessmodellierung, um neue Geschäftsmodelle zu unterstützen?
- Was ist Ihre Datenstrategie?

Internet of Things Landscape 2016

http://mattwurck.com/2016/03/28/2016-iot-landscape/

The map is organized into three main horizontal sections:

- Applications (Verticals):** This section is divided into six columns representing different industries:
  - Personal Wearables:** Includes companies like Samsung, Pebble, Moto G, LG, Huawei, and others.
  - Home Automation:** Includes Nest, LIFX, Honeywell, Ecobee, and others.
  - Vehicles:** Includes Inrix, Waze, and others.
  - Enterprise Healthcare:** Includes Stanley, Augmedix, Versus, and others.
  - Industrial Internet Machines:** Includes Caterpillar, Siemens, Bosch, and others.
  - Energy:** Includes Schneider, Itron, and others.
- Platforms & Enablement (Horizontal):** This section is divided into six columns representing different platform types:
  - Software:** Includes Xively, Axeda, and others.
  - Full Stack:** Includes Samsara, Eurotech, and others.
  - Connectivity:** Includes Sigfox, Sierax, and others.
  - Interfaces Virtual Reality:** Includes Oculus, Vive, and others.
  - Augmented Reality:** Includes Microsoft, Magic Leap, and others.
  - 3D Printing / Scanning:** Includes Stratasys, Occipital, and others.
- Building Blocks:** This section is divided into six columns representing different building block categories:
  - Hardware Processors / Chips:** Includes Intel, Qualcomm, and others.
  - Software Cloud:** Includes Google Cloud Platform, IBM Watson, and others.
  - Connectivity Protocols:** Includes WiFi, Bluetooth, and others.
  - Telecom:** Includes Verizon, AT&T, and others.
  - Consultants / Services:** Includes IDEO, Dragon Innovation, and others.
  - Partners:** Includes Amazon, Walmart, and others.

Each box within these sections contains logos of companies operating in that specific space, providing a visual overview of the competitive landscape in the IoT industry as of 2016.

© Matt Turck (@mattturck), David Rogg (@davidjrogg) & FirstMark Capital (@firstmarkcap)

**FIRSTMARK**





## Partner IoT Resource

Ehem. MPN, neu seit 01.09.2016



Webinare und Schulungen



Demos und Präsentationen



Videos und Whitepaper

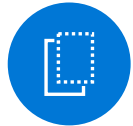


Prüfungen und Support





Azure Access for Advanced Workloads



IoT- oder Cortana-Lösungen



Offen für alle Partner



Neuentwicklung oder Migration auf Azure

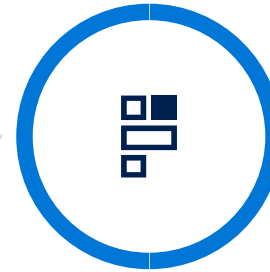


\$5-15k Azure für 3-6 Monate

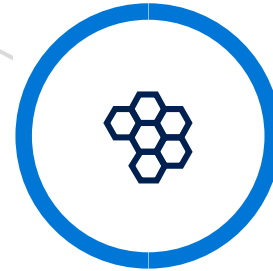




Die digitale Transformation  
ist in vollem Gange.



Gemeinsam sind wir stark.



Sie können Ihrem Kunden bei der  
Ausschöpfung seiner Potenziale helfen.



# Digitale Revolution

Ein Schritt  
voraus

## IoT und Industrie 4.0: Von Buzzwords zu neuen Geschäftsmodellen

Laura Geier

*Commercial Lead IoT & AA*

*Microsoft Deutschland GmbH*