



**Da macchine e impianti all'ecosistema dei loro servizi**

***Emilio Cavazzini***



## IL MONDO DEL MACHINERY (SECONDO BAIN & Co.)

- nuovi modelli di business,
- modalità (on top o alternative) di monetizzazione,
- tecniche di «go-to-market», più sistematiche, sfruttando fortemente l'applicazione delle tecnologie, sempre più accessibili, conosciute come trasformazione digitale
  
- da un modello di business incentrato sul prodotto a un modello incentrato sulla risposta alla necessità di business: *Questo passaggio offre l'opportunità di altre fonti di profitto con margini più elevati.*
  
- La previsione di Bain & Co sostiene che entro il 2030, le aziende venderanno la maggior parte delle soluzioni / prodotti anche complessi come parte di soluzioni in bundle che includono software e servizi, riducendo la quota dell'hardware sui profitti totali.

# I NUOVI MODELLI DI BUSINESS

1. **PSS Integration-Oriented:** inserimento di **servizi mediante l'integrazione verticale a valle**. La proprietà del prodotto o del bene viene trasferita al cliente, ma il venditore si integra verticalmente per fornire ad es. servizi finanziari, servizi di consulenza o servizi di trasporto
2. **PSS Product-Oriented:** la proprietà del prodotto viene trasferita al cliente, ma **vengono forniti servizi aggiuntivi direttamente correlati al prodotto**. Ciò può avvenire sotto forma di servizi di installazione e implementazione, servizi di manutenzione e supporto o servizi di consulenza che aiutano i clienti a ottimizzare l'applicazione di un prodotto attraverso la formazione.
3. **PSS Service-Oriented: il servizio è incorporato nel prodotto.** Sebbene la proprietà del prodotto sia ancora trasferita al cliente, vengono offerti ulteriori servizi a valore aggiunto come parte importante dell'offerta. Ciò può avvenire sotto forma di **sistemi di monitoraggio dell'utilizzo e gestione intelligente della buon funzionamento del prodotto**.
4. **PSS Use-Oriented:** viene fornito attraverso i prodotti. In questa fase, la proprietà del prodotto viene solitamente mantenuta dal fornitore del servizio, che invece **vende l'uso o la disponibilità del prodotto per massimizzare l'uso e la durata del prodotto**. La vendita effettiva del prodotto può avvenire attraverso sistemi di distribuzione e pagamento modificati come la condivisione, il pooling e il leasing operativo
5. **PSS Result-Oriented:** Nell'ultima opzione della «servitizzazione» si ricerca la completa abolizione della necessità di possedere un prodotto fornendo un servizio, ciò comporta la vendita di un risultato o di una capacità anziché di un prodotto, la proprietà è mantenuta dal fornitore del servizio e il **cliente paga solo per la fornitura dei risultati concordati**.

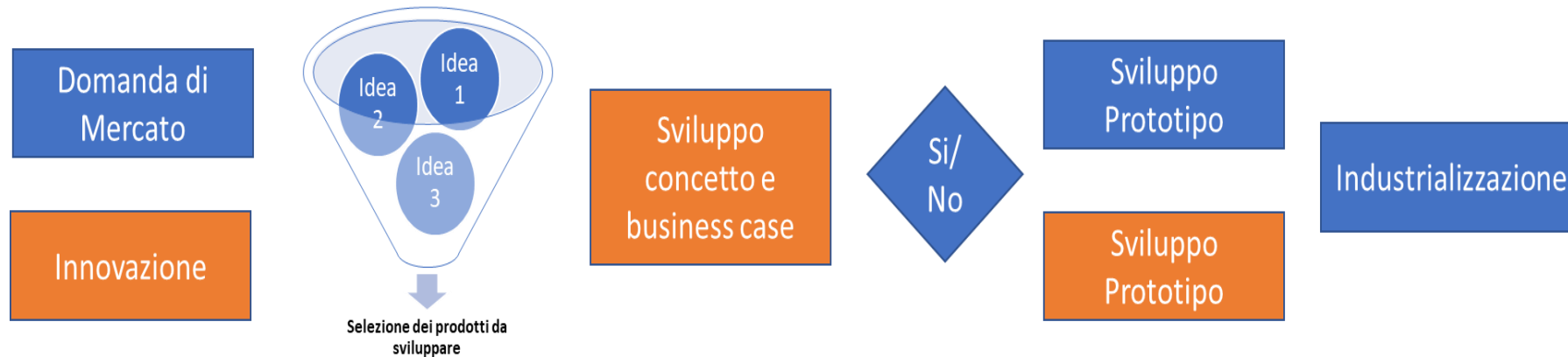
# IMPATTI ORGANIZZATIVI

- Economia del ciclo di vita in evoluzione: i flussi di entrate passeranno da vendite una tantum a pagamenti ricorrenti, quindi l'economia del ciclo di vita di un'azienda diventerà più complessa.
- Trasformazione del bilancio: i prodotti che una volta erano venduti a titolo definitivo potranno rimanere nel bilancio del produttore, ad esempio attraverso modelli EaaS (Equipment-as-a-Service), che modificano in modo significativo il profilo di rischio finanziario del produttore. *(salvo partnering con enti di credito – con rischi di riduzione del profitto dalla leva finanziaria)*
- **Nuovi requisiti del modello operativo:** per sviluppare e vendere con successo soluzioni, le aziende dovranno ripensare i propri modelli operativi, rimuovendo le barriere organizzative che spesso ostacolano tali transizioni. (Commerciale, Post Vendita, Finance, Credito,...)
- **Cicli di innovazione più rapidi:** i prodotti industriali in genere hanno cicli di innovazione pluriennali, ma le soluzioni vengono spesso aggiornate ogni 6-12 mesi, un ritmo di sviluppo molto più rapido con cui molte aziende potrebbero avere difficoltà.
- **Requisiti dell'ecosistema:** le soluzioni, per loro stessa natura, si integrano molto più profondamente nei processi di un cliente e possono richiedere un ecosistema di partner per facilitare l'implementazione e l'interoperabilità.

# SCELTE ORGANIZZATIVE

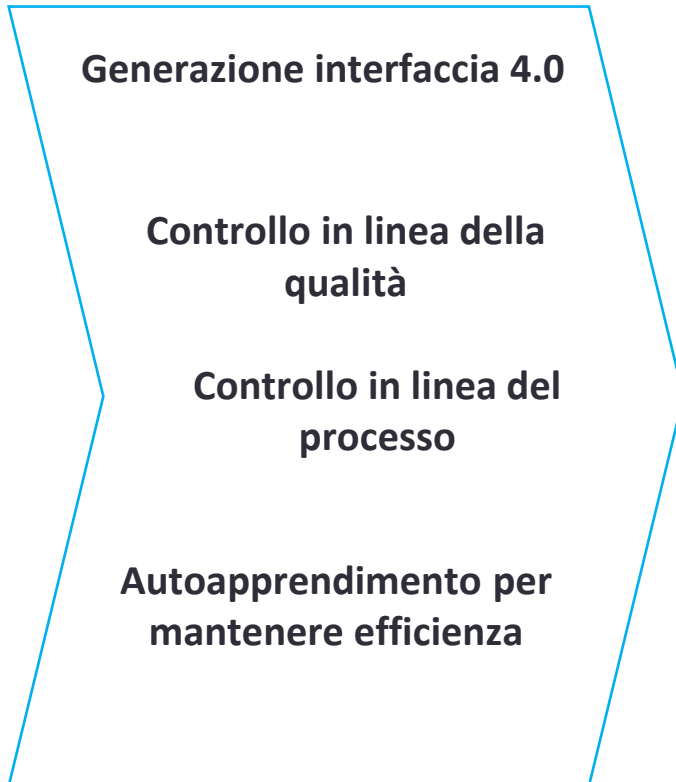
- **Nuovi requisiti del modello operativo:** Creazione di una figura PM unica per tutta la vita dell'impianto
  - Approccio consulenziale
- **Cicli di innovazione più rapidi:** Nuovo modello di processo di innovazione
  - Technology scouting
  - Agile
  - Digital Hub
- **Requisiti dell'ecosistema:** Portale di accesso condiviso

# PROCESSO SVILUPPO PRODOTTO



# PASSAGGI DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

## SMART PACKAGE



## HERE

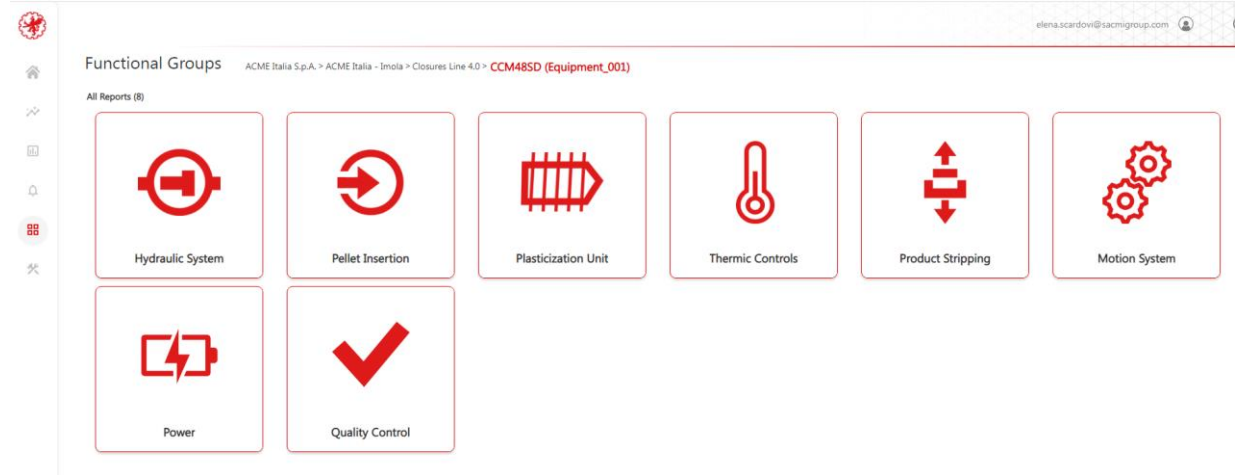


## SMART CARE

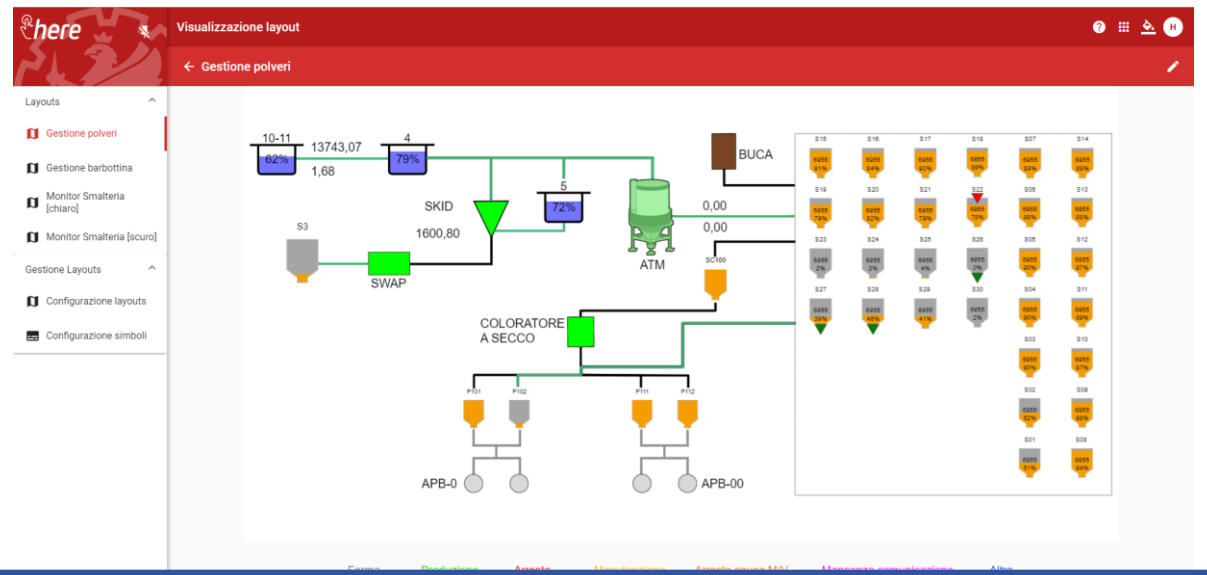


# Industrial IOT

- Servizi digitali customer service



- Automazione di processo per impianti
- Monitoraggio della produzione





## Servizi digitali machinery

### Servizi digitali customer service (SmartCare)

- Raccolta dati di produzione e di processo (dai sensori)
- Monitoraggio dei trend nel tempo (lungo termine)
- Processamento dati con algoritmi / analytics per massimizzare la performance nel tempo
- Creazione di alert di manutenzione PREDITTIVA
- Principali KPI di produzione
- Statistiche allarmi

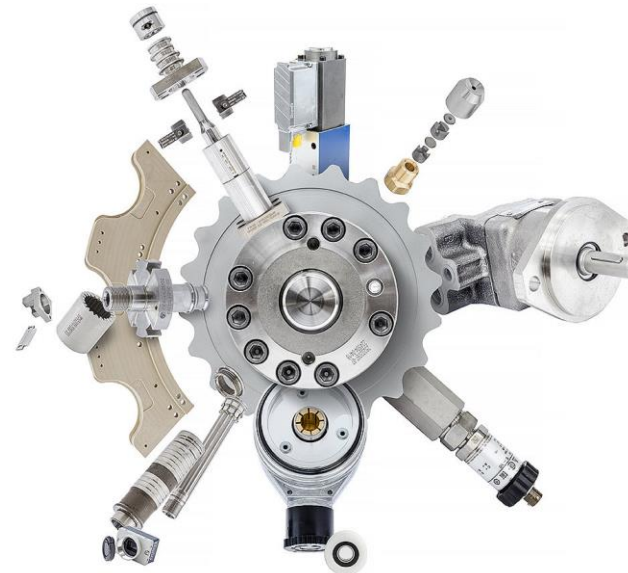


Duplice obiettivo:

- Servizi customer service
- Acquisizione dati per migliorare le macchine (UT)

# SERVIZI ATTUALI

- **Consolidamento** della piattaforma Smart Care sui
  1. Meeting periodici coi clienti
  2. Affinamento delle notifiche automatiche
- **Servizi consulenziali**
- **Integrazione dell'analisi dei dati provenienti dalle macchine**
- **Manutenzione predittiva**
- **Servizi di training**
- **Catalogo on line ricambi**



**FILTRA LA TUA RICERCA**

**TIPO DOCUMENTO**

- Tutti -

**Catalogo Ricambi**

Istruzioni - Elettronica

Istruzioni - Meccanica

Schemi e altro

**COSTRUTTORE**

**RISULTATI**

MACCHINA

UCM00101881  
LITENSIL/

UCM00101881  
LITENSIL/

**7 RESULTS**

**416 AVAILABLE DOCUMENTS**

16	MACCHINE	DESCRIPTION	EQUIPMENT	DOC. TYPE	DOC. CODE	CONTRACT	LANGUAGE	INFO	OPEN
	UCM00101881 TOOLS	UCM02M - TOOLS	1000563	Spare Parts Catalogues	003A140A	MAN020007	FR-EN-DE-ES-PT		
	UCM00101881 TOOLS	UCM - TOOLS	1000563	Spare Parts Catalogues	003A034A	MAN020007	FR-EN-DE-ES-PT		
	LET90000001 TOOLS	LET900PL - TOOLS	1000677	Spare Parts Catalogues	006A118A	MAN020007	FR-EN-DE-ES-PT		
	LTV00000001 TOOLS	LTV000 - TOOLS	1000678	Spare Parts Catalogues	027A007A	MAN020007	FR-EN-DE-ES-PT		
	UCM00121811 TOOLS	UCM02M - TOOLS	1001065	Spare Parts Catalogues	003A190A	MAN030005	FR-EN-DE-ES-PT		
	LTV00001883	LTV000 - TOOLS	1001066	Spare Parts Catalogues	027A138A	MAN030005	FR-EN-DE-ES-PT		

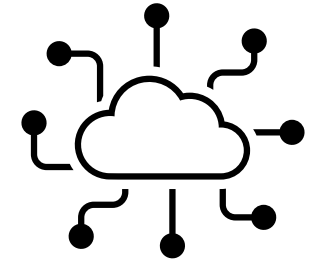
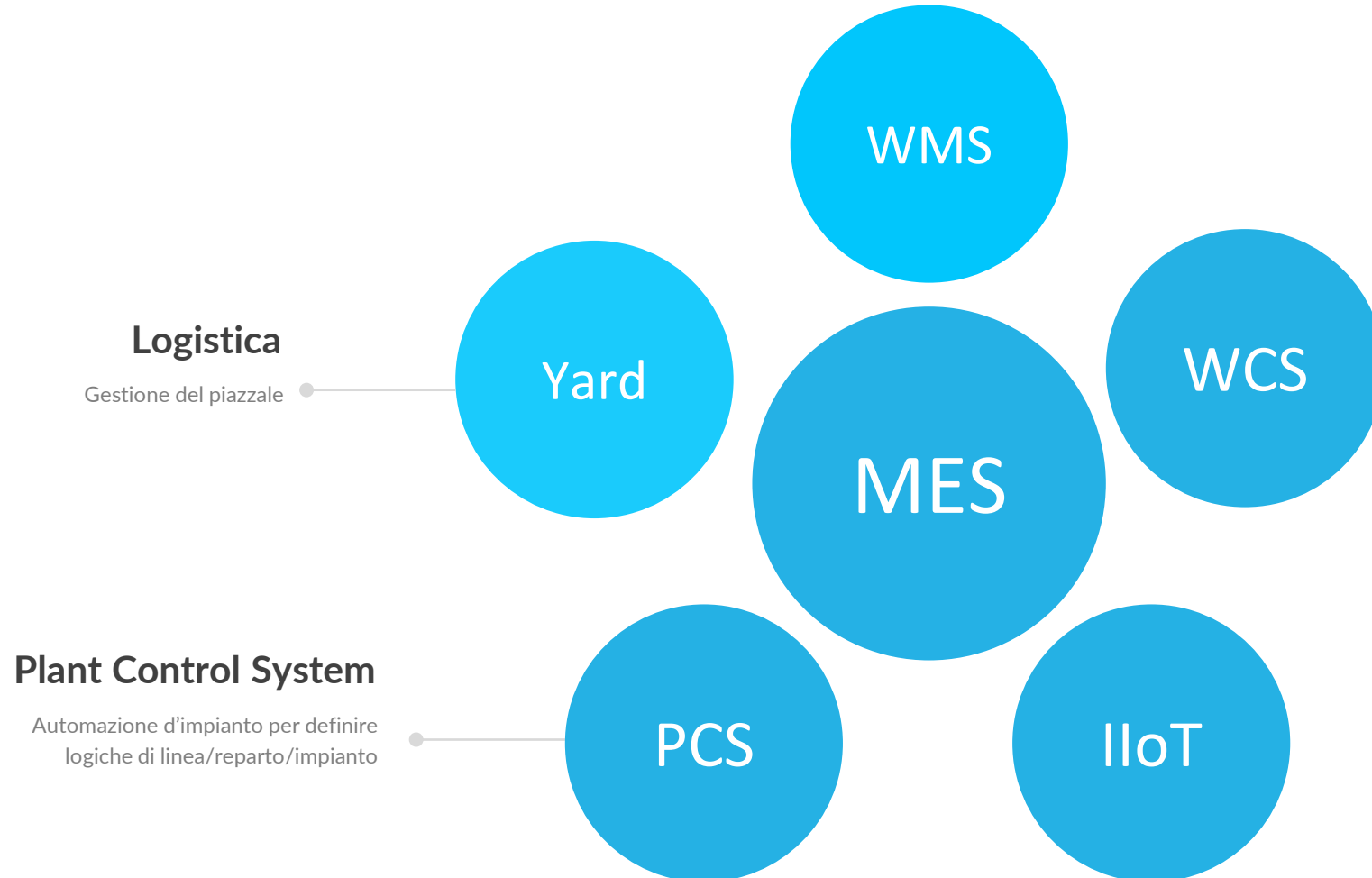
## Intralogistica e servizi

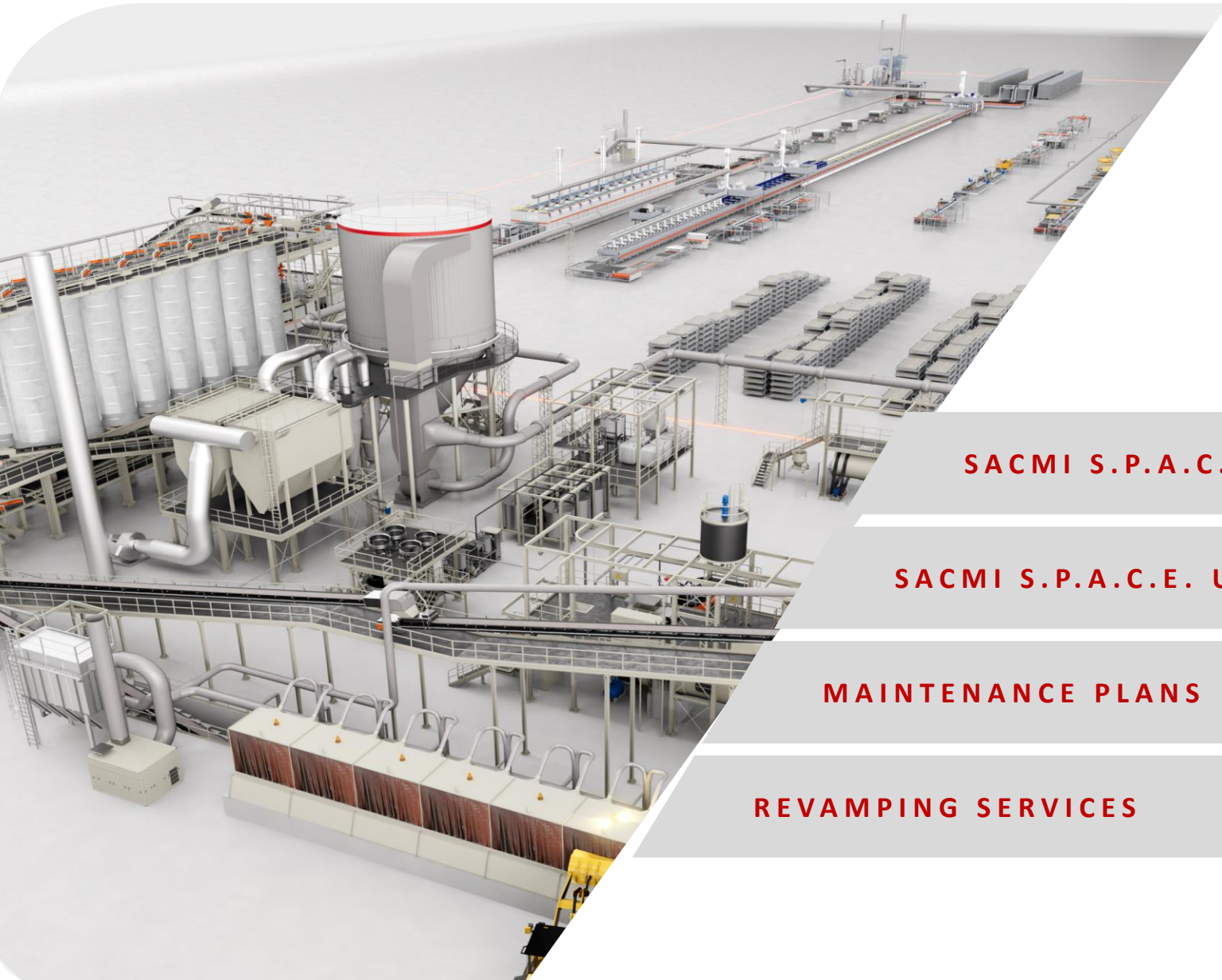
Intralogistica è sicuramente argomento strategico per gli impianti industriali, perché al suo interno si annidano le inefficienze e quindi i saving maggiori di una qualsiasi attività industriale.

**Intralogistica non è solo business puntuale; è soprattutto una partnership con i clienti e driver tecnologico per il Gruppo.**

Sapere come i nostri clienti si muoveranno nel prossimo futuro in termini di flussi operativi di produzione, ma anche di magazzini e di distribuzione, oltre che un potenziale business futuro, ci permetterà di ottimizzare i nostri prodotti/sistemi per i desiderata di set up industriali.

# Software in Intralogistica





# CONTENTS

**SACMI S.P.A.C.E. – WEB PORTAL**

**SACMI S.P.A.C.E. UP – DIGITAL APP**

**MAINTENANCE PLANS**

**REVAMPING SERVICES**



## E-SUPPORT

---

Assistance request easy to open via the help desk

Service available 24/7 from any device

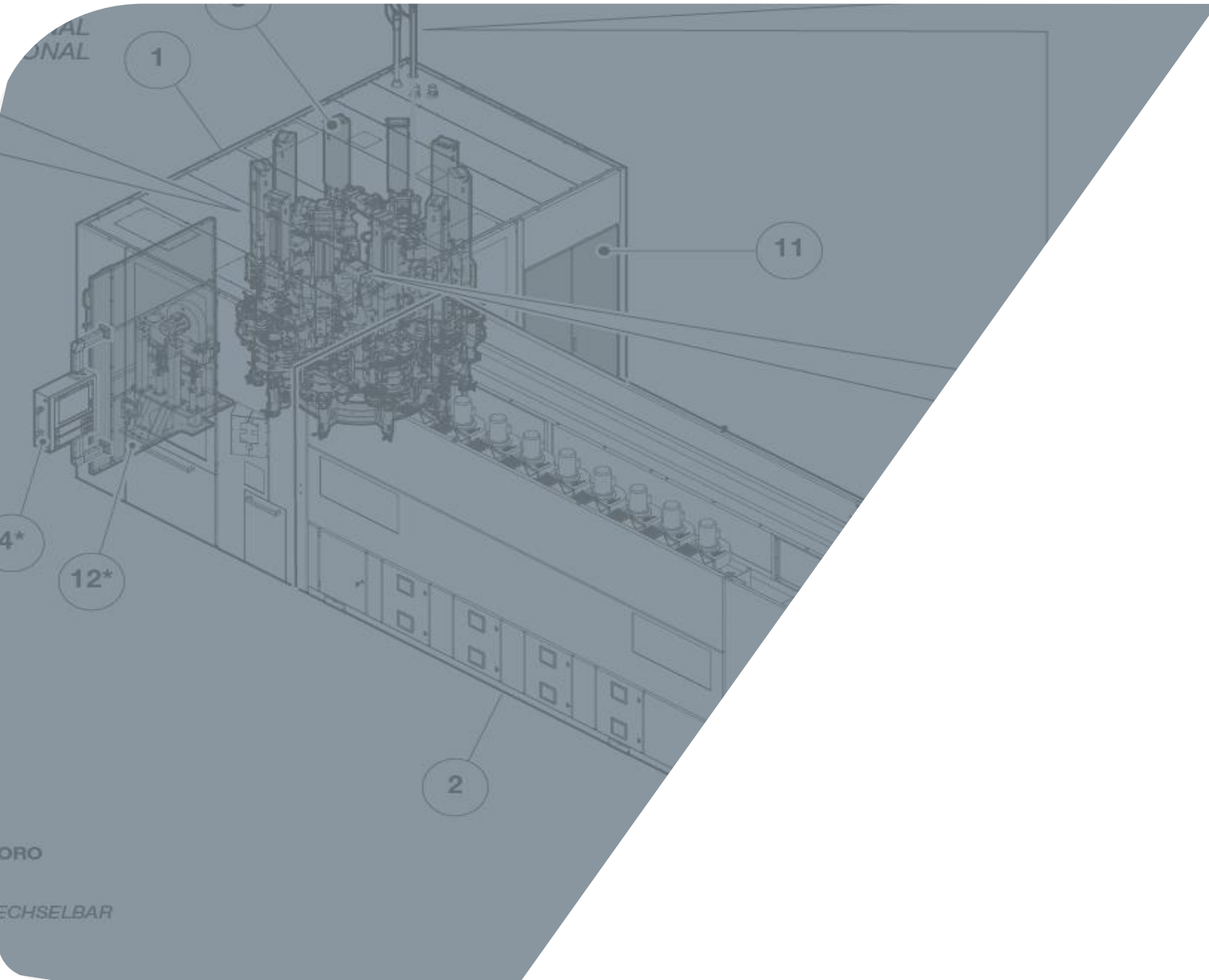
Our technicians recontact you A.S.A.P. and activate solutions



## E-docs

Digital access to comprehensive machine documentation

- use and maintenance manuals
  - declarations of conformity
  - spare parts catalogues
  - mechanical/wiring diagrams
- and much more...



6\*



\* OPZIONALE  
\* OPTION  
\* EN OPTION  
\* OPTION  
\* OPCIONAL  
\* OPCIONAL

5\*



## E-spares

A fast and accurate spare parts service

Quicker identification of the right spare parts

Online accessible 3D catalogues

**Request offers and order spare parts DIRECTLY ON LINE**

**NEW** View and compare on line **availability, price and delivery time** of your spare parts\*

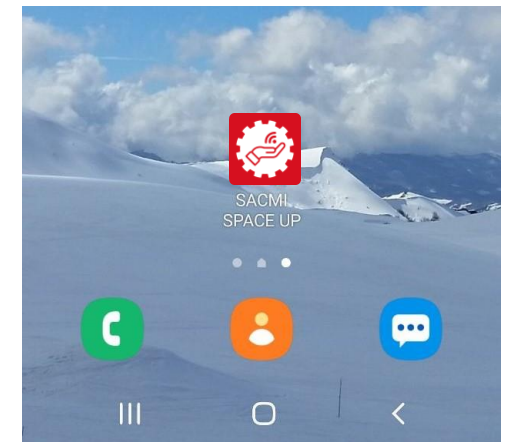
\* Only available in some areas. Verify coverage with Sacmi

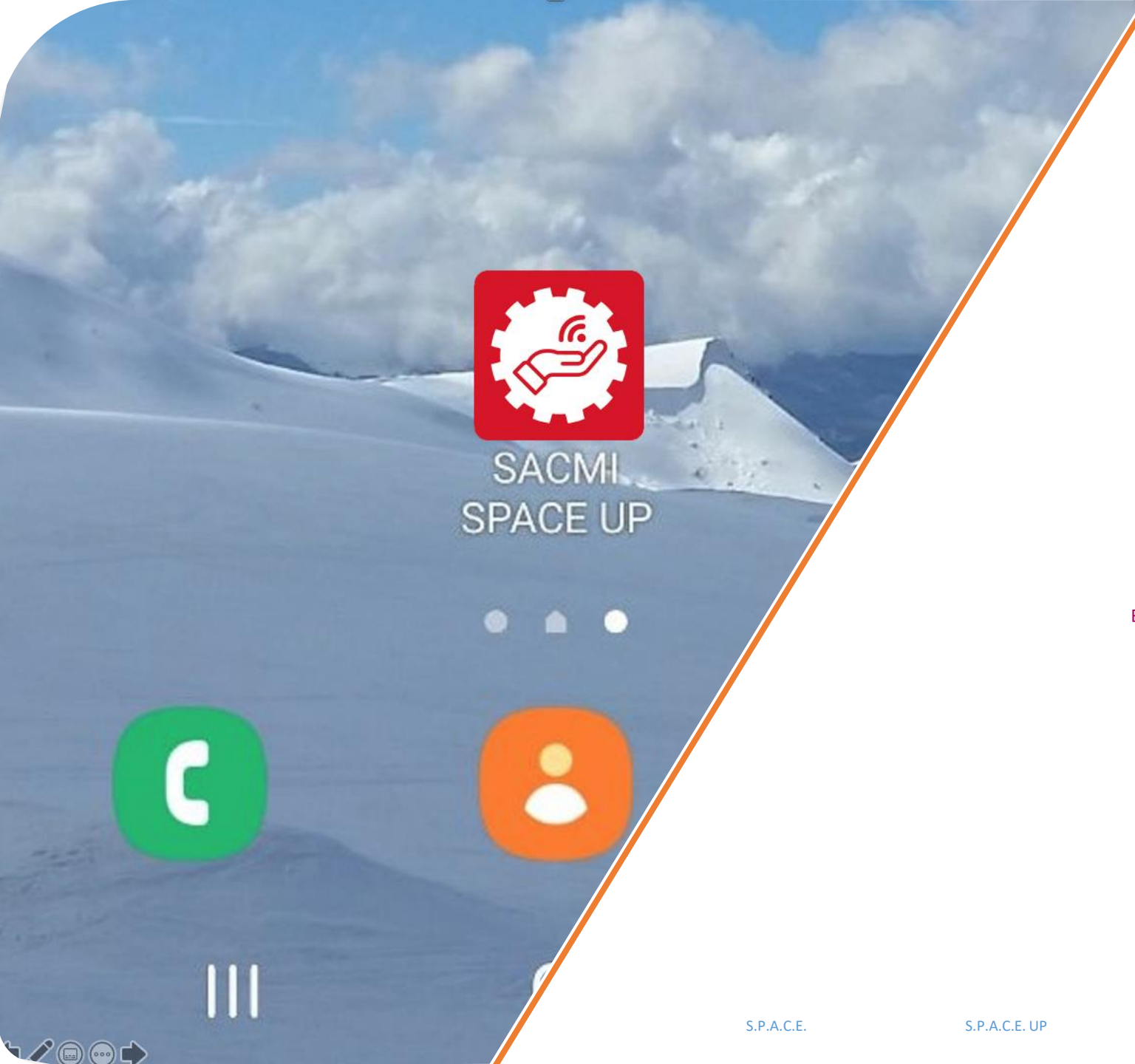




the service that  
streamlines  
communication

SACMI SPACE UP can be used on your  
smartphone and on your mobile  
devices.





# Why USE SACMI SPACE UP?

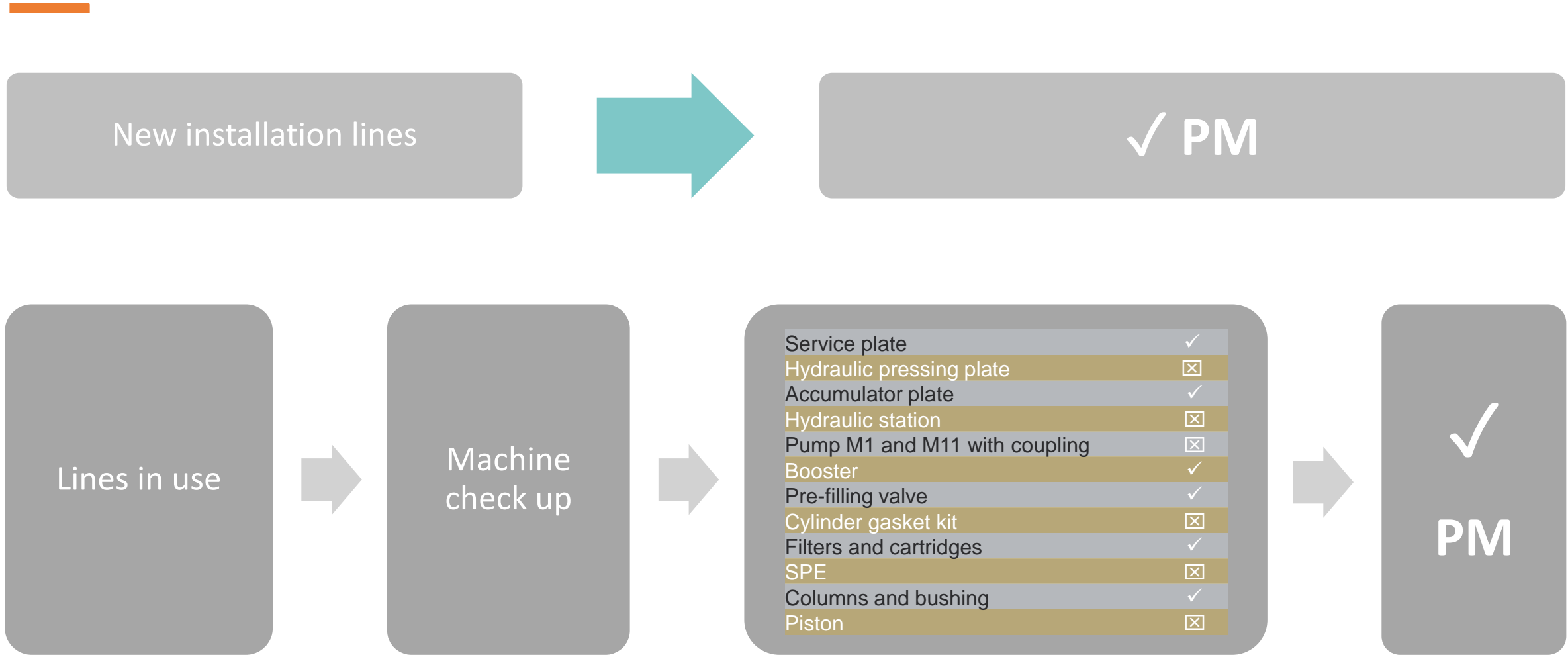


Scan QR code to download the App on Google Play Store

# SERVIZI AVANZATI

		
Machine and line working properly verification	✓	✓
Planned maintenance services on site with Sacmi technicians	✓	✓
Replacement of worn parts according to the maintenance plan	✓	✓
Coaching	✓	✓
Replacement of parts after unexpected events		✓

# DOVE INTERVENIAMO



Grazie per l'attenzione