

Herausforderung # 1 - E-Mobility:

Welche Value Added Services können im Bereich des bundesweiten Ausbaus der Ladestationen für Elektrofahrzeuge im öffentlichen & privaten Bereich zu einem gesteigerten Kundennutzen führen und neue Umsatzquellen ermöglichen?

Woher kommt's? Der Kunde/ Das Kundenfeld:

Käufer von Elektrofahrzeugen laden ihre Autos an den dafür vorgesehenen Ladepunkten in Deutschland auf. Wir möchten neben den bestehenden Services wie Installation, Hardware, Servicehotline zusätzliche Serviceleistungen anbieten, damit der Kunde „rundumsorglos“ mit seinem E-Mobil unterwegs sein kann.

Die Vorteile für die ISP?

Die ISP möchte einen USP durch zusätzliche Services auf der Plattform schaffen. Außerdem soll ein Kunden zentriertes Gesamtoffering durch die ISP geboten werden. Wir wollen einen „Fuß in der Tür“ als trusted Player im Mobilityumfeld E-Mobility erhalten.

Herausforderung #2 - dormakaba:

Reisekostenabrechnungen, Materiallogistik, Dienstleistungsrechnungen und -buchungen werden bei uns klassisch über SAP Systeme abgehandelt. Zwischen den verschiedenen Leistungen, die abgerechnet und verbucht werden müssen, gibt es jedoch häufig „Grauzonen“ – Leistungen, die weder über das eine, noch das andere Programm in der Finanzbuchhaltung des Unternehmens erfasst und in das zentrale Rechnungswertungssystem eingelastet werden können. Unsere Challenge an die kreativen Startups: Eine effiziente Lösung für die Erfassung und Abhandlung der Transaktionen, die über Firmenkreditkarten und -konten getätigt und nicht als personenbezogen gelten (z.B. Software-Lizenzen, Events, Restaurantbesuche, etc.). Der Endnutzer soll schlussendlich mit den von der Finanzbuchhaltung geforderten Original-Belegen die Transaktionen bestätigen. Denkbar wäre eine App, die den Datensatz für das System SAP FI erfassbar macht.

Woher kommt's? Der Kunde/ Das Kundenfeld:

Als internationales Unternehmen für Zutritts- und Sicherheitslösungen arbeitet dormakaba für Bestellungen von Materialien und Dienstleistungen über ERP Materialwirtschaft mit SAP MM, verbucht werden die Rechnungen der Bestellungen über SAP FI. Für personenbezogene Rechnungen wie Reisekostenabrechnungen, arbeiten wir für die Rückerstattung der Kosten mit SAP Concur. Für alle anderen Rechnungen und Leistungen, die über das Firmenkonto laufen, wird hier eine systemoptimierte Daten-Transkription in SAP FI benötigt, um Diskrepanzen im digitalen Verwaltungssystem entgegenzusteuern.

Der Mehrwert / Die Vorteile für dormakaba:

Durch eine systemvereinfachende, digitale Lösung soll die einzelbelegbasierte Rechnungsprüfung- und schlussendliche Verifizierung der einzelnen Kreditkartenabrechnungspositionen sowie die verpflichtende Belegübermittlung des Kreditkartennutzers ermöglicht werden.

Herausforderung #3 - Heatmap Solutions:

Durch moderne Sensorik ist es mittlerweile möglich, Bewegungsdaten (z.B. von Personen oder Assets) in Echtzeit zu erfassen und zu analysieren. Problematisch daran: Der Einsatz von videobasierter Sensorik stellt aus Datenschutzgründen jedoch in vielen Bereichen ein Hindernis dar. Die Herausforderung: Wie können Bewegungsdateien trotzdem zuverlässig erfasst werden, ohne die Persönlichkeitsrechte zu verletzen?

Woher kommt's? Der Kunde/ Das Kundenfeld:

An Orten mit besonders hohem Personen- und Verkehrsaufkommen und bewegbaren Assets sind Live-Bewegungsdaten das A und O zur optimalen Steuerung von Menschenmassen und Assets. Im öffentlichen Raum bspw. besteht also eine große Nachfrage nach zuverlässigen Datennutzungslösungen abseits der zu personenspezifischen Video-Sensorik, um keine Datenschutzrechte verletzen.

Die Vorteile für die ISP?

Für Unternehmen mit Produktionsbereichen, oder öffentliche Räume wie zum Beispiel Stadien, Bahnhöfe oder Flughäfen, die große Menschenmassen koordinieren müssen, für intelligente Verkehrssteuerung und mehr ist eine smarte Datenerfassung eine Erleichterung und Optimierung in Arbeitsprozessen. Im Zuge des Wandels zu einer voranschreitenden digitalisierten Wirtschaft werden wir Partner für zuverlässige Datenerfassungsmethoden.

Herausforderung #4: Innovations- und Technologiezentrum GmbH (ITZ)

Für eine exakte und professionelle Lichtplanung müssen Raumdaten digital erfasst werden. Um daraufhin komplexe Lichtinstallationen auch zu realisieren und vorab bestehende Beleuchtungsverhältnisse zu klären, besteht die Herausforderung in einer intelligenten, digitalen Raumerfassung (Höhe wie Grundflächenerkennung bis zu 20.000 m² mit Verortung der Lichtpunkte in der Räumlichkeit). Besonders die visuelle Erfassung von bereits existierenden Leuchten/ Leuchtmitteln in Deckenhöhen bis zu 16m steht hier im Fokus, um eine innovative und lösungsorientierte Planung zu forcieren. Die einfache Erstellung eines cloud-basierten Raumzwillings und der daraus resultierenden Möglichkeit der Konzipierung eines BIM-Modells sind hierbei Voraussetzung. Büro- und Industrieflächen sind vorrangig zu beachten.

Woher kommt's? Der Kunde/ Das Kundenfeld:

Das ITZ ist ein eigenständiges Unternehmen, das als zentrales Bindeglied zwischen den einzelnen Business-Units der TRILUX Group fungiert. Die Bündelung der Kernkompetenzen aus den Technologiebereichen Elektronik, Lichttechnik und Mechanik erlaubt die Nutzung von größeren Synergien für optimale und anwendungsorientierte Systemlösungen.

Neben den Technologie- und Innovationsthemen stellt die ITZ zentrale Services für die gesamte TRILUX Group, wie z. B. Projektmanagement, Labore und Patentwesen, zur Verfügung.

Der Mehrwert / Die Vorteile für ITZ:

Die Gegebenheiten eines Raums wie die bereits vorhandene Beleuchtungsanlage und ihre Beleuchtungspunkte sowie die existierenden Stromanschlüsse und -arten

werden digital erfasst und lassen so eine schnelle und lösungsorientierte Beleuchtungsplanung und Realisierung zu.

Herausforderung # 5: Die perfekte Suche

Das Wissensinformationssystem (WINS) unserer Kundenberater im Service bietet keine optimale Orientierungsmöglichkeit – das Suchverhalten ist nicht intuitiv genug sowie dargestellte Suchergebnisse keine konkreten Antworten auf präzise Fragen liefern. Wie lässt sich die Suche in unserem Datenkatalog für unsere Kundenberater durch zeitsparende Prozesse für „direct searches“ und „indirect searches“ optimieren?

Ziel soll sein, die „Suchzeit“ zu minimieren und die Qualität der Kundenberatung zu steigern – einmal durch präzise Antworten auf Produkte, ihre Eigenschaften und Zubehör („direct search“) sowie konkrete Prozess-Fragen („indirect search“) in Form von relevanten, hervorgehobenen Textpassagen beantwortet werden sollen.

Woher kommt's? Der Kunde/ Das Kundenfeld:

Die technischen Fakten zu WINS: 500.000 Dokumente in den Formaten JSON und HTML. Darunter existieren „semistrukturierte“ Daten zu Produkten (Endgeräte, Tarife, etc.), ihren Eigenschaften und dem entsprechenden Zubehör, überwiegend als Key/ Value Paare eingepflegt und zu guter Letzt unstrukturierte Daten: Prozessbeschreibungen in langer Textform.

Die Vorteile für die ISP?

Wir wollen eine Suche, die dem Kundenberater schnell die passende und richtige Antwort auf seine Frage liefert und somit die „Suchzeit“ entscheidend verbessert.

Herausforderung #6: Alloheim

Die Bewohner (in stationären Einrichtungen) erhalten in den Senioren-Residenzen der Alloheim sowohl zu den Mahlzeiten als auch zwischendurch ausreichend Angebot an Getränken.

Insbesondere Bewohner die im Bewohnerzimmer versorgt werden, aber auch mobile Bewohner, nehmen häufig nur bei Erinnerung durch das Pflegepersonal genügend Flüssigkeit zu sich: zumeist besteht keine Übersicht und kein Nachweis über die zugeführte Menge an Flüssigkeit.

Es soll ein Trinkbecher entwickelt werden, welcher verschließbar ist und sich nicht ausgießen lässt (lediglich beim zum Mund führen und trinken, sollte Flüssigkeit austreten, um so ein ausgießen ohne aktivem Trinken vermeiden zu können: ähnlich zu Trinkbechern für Kinder).

Der Trinkbecher soll in Haptik, Aussehen und Funktion für Senioren geeignet sowie mit einer eindeutig zuweisbaren ID individualisierbar sein.

Der Trinkbecher soll mittels kabelloser Übertragung, Daten an ein Device übermitteln, um die Trinkmenge auszulesen und in die Pflegemanagement-Software inkl. Zuweisung zur ID (Identifikation im Pflegemanagement-System zur Bewohner-ID) .

Ein entsprechendes Produkt sollte zunächst in 1-3 Pilot-Einrichtungen getestet werden: bei positiver Funktion und Annahme, könnte das Produkt in allen Einrichtungen eingesetzt werden.

Woher kommt's? Der Kunde/ Das Kundenfeld:

Alloheim bietet hochwertige Leistungen in der Pflege für verschiedene Altersgruppen sowie im Betreuten Wohnen für Senioren. Alloheim verfügt über eine herausragende Pflegekompetenz, die neben der stationären und mobilen Pflege für Senioren auch umfassende Angebote in der Spezialpflege umfasst.

Unternehmensgröße:

- 196 stationären Pflegeeinrichtungen,
- 16 Neubauprojekten
- 72 Einrichtungen mit Betreutem Wohnen und
- 25 Ambulanten Diensten
- 17.500 Mitarbeiter

Der Mehrwert / Die Vorteile für Alloheim:

Nach Lösung der benannten Herausforderung, kann die Versorgung im Bereich der Bewohner- bzw. Kunden-Pflege sowie die entsprechende Dokumentation der Trinkmenge nachhaltig verbessert werden: Risiko-Minimierung über eine zu geringe Trinkmenge je Bewohner sowie geringerer Aufwand für das Pflegepersonal

Bewohner / Kunden, Angehörige sowie Ärzte und Pfleger erhalten bei Bedarf eine transparente Übersicht, über die Trinkmenge und das Trinkverhalten und können so Rückschlüsse sowie Veränderungen koordinieren.