31.08.2026

Wer misst, verkauft besser.

IIoT-Geschäftsmodelle aus der Praxis!

Agenda.

- Referent Vorstellung
- Über die autosen gmbh
- Plug & Play mit io-key®
- Plug & Play mit minion®
- IIoT: Der Endanwender nutzt die Daten
- IIoT: Ein Dienstleister bietet Mehrwert

Dennis Jansen

Produktmanager IIoT

dennis.jansen@autosen.com

linkedin.com/in/dennis-jansen-82246799/

+49 201 959 7334 48

1

2011

Über die autosen gmbh.

Unser Ziel: Den Vertrieb von Sensoren und Automatisierungs-komponenten digitalisieren

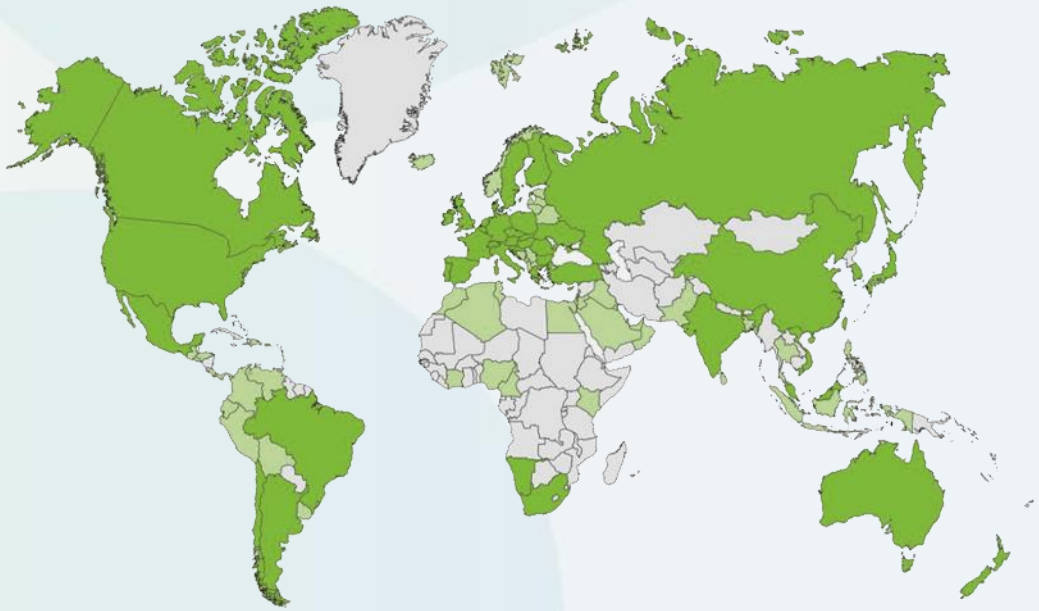
2011	>27.500	>100.000
Gründung autosen	**Zufriedene Kunden**	**Bestandsartikel**

Vorteile des Onlinevertriebs:

- Geringe Vertriebskosten
- Größere Reichweite und bessere Erreichbarkeit für Kunden
- Hochautomatisierte Prozesse

autosen: Ein Teil der ifm Gruppe.

- Gründung der ifm in 1969
- Familiengeführtes Unternehmen
- In über 150 Ländern aktiv
- 9.000+ Beschäftigte
- 165.000+ Kunden
- 880+ Patente
- >1.5 Milliarden € Jahresumsatz



2

2018

io-key®: Plug & play.

Dashboard mit individueller Messdatenübersicht

IP65 Gehäuse

Integrierte SIM-Karte LTE-Cat-M1 + 2G

Energiezufuhr: 24-V DC, M12

2x M12 IO-Link-Anschluss für Plug & Play

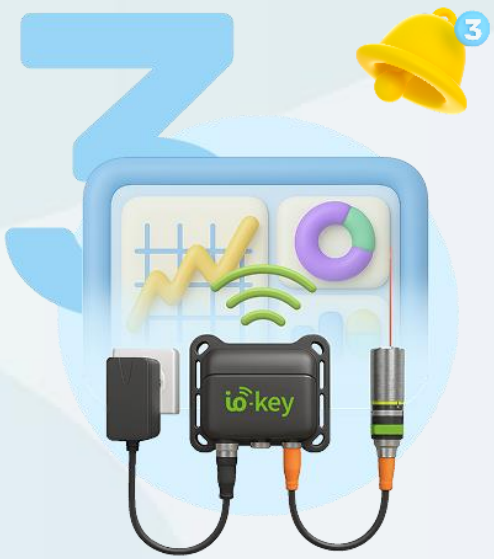
Report- und Exportfunktion

Benachrichtigung via E-Mail oder SMS in Alarmfällen

Plug & Play: Schnell und einfach.

io-key® anschließen

IO-Link Sensor ergänzen



Log-In bei autosen.cloud

Sensor to Cloud: Plug & Play.

Preis:
Ab 278,99 € (zzgl. MwSt.)

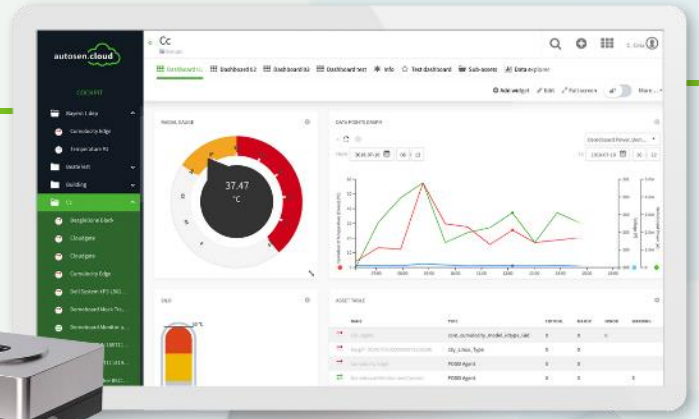
Qualität:
Alles aus einer Hand

Zeitaufwand:
<30 min, 1 Person

2024

Modularer, batteriebetriebener Funksensor.

Dashboard mit individueller Messdatenübersicht



Report- und Exportfunktion

Vibrationssensor:
1 kHz, a-RMS, v-RMS
a-Peak (x,y,z), Temperatur
Wake-Up Funktion

Integrierte SIM-Karte
LTE-Cat-M1 + NB-IoT

900 mAh Batterie – bis zu 2 Jahre Lebenszeit

IP65/IP67 Gehäuse
24 x 24 x 50 mm

Benachrichtigung via E-Mail oder SMS in Alarmfällen

minion®: Modularität.

Sensoreinheit:
Verschiedene Sensoren für eine flexible Anwendung

Kommunikationseinheit:
Derzeit betrieben über LTE-Cat-M1 und NB-IoT

Energiezufuhr:
Batterieeinheit (austauschbar)

Plug & Play: Schnell und einfach.

IoT-Gerät aktivieren

minion® zusammenbauen

Montage und Messung

Sensor to Cloud: Plug & Play.

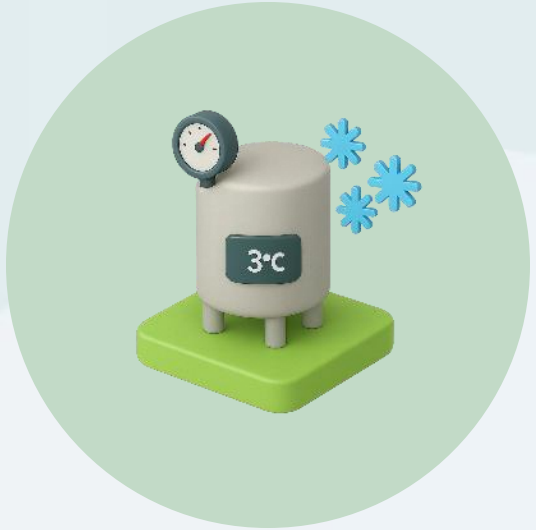
Preis:
Ab 263,79 € (zzgl. MwSt.)

Qualität:
Alles aus einer Hand

Zeitaufwand:
<30 min, 1 Person

Klimaüberwachung: Naheliegend - und schon gelöst.

- Klimadaten werden bereits erfasst und in der Regelung verarbeitet
- IIoT-Lösung hätte keinen Einfluss auf den Prozess
- Kein Incentive für den Betreiber, ein zweites System einzuführen

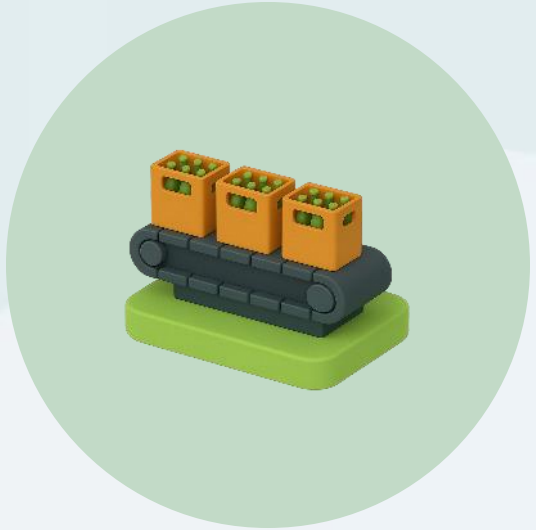


Füllstandsüberwachung: Der Wert steckt schon in der SPS.

- Prozessrelevante Füllstände sind bereits in Steuerungen eingebunden
- Bei größeren Projekten: Datenweg führt aus der SPS heraus, nicht über Zusatzgeräte
- Unsere Standalone-Lösung hat hier keinen strukturellen Vorteil

OEE: Wer's noch nicht misst, hat ein anderes Problem.

- OEE-Erfassung ist in produzierenden Betrieben Standard
- Fehlende OEE-Daten sind selten ein Hardware-Problem
- Schnittstellen zu bestehenden Systemen fehlen — kein Platz für Insellösungen

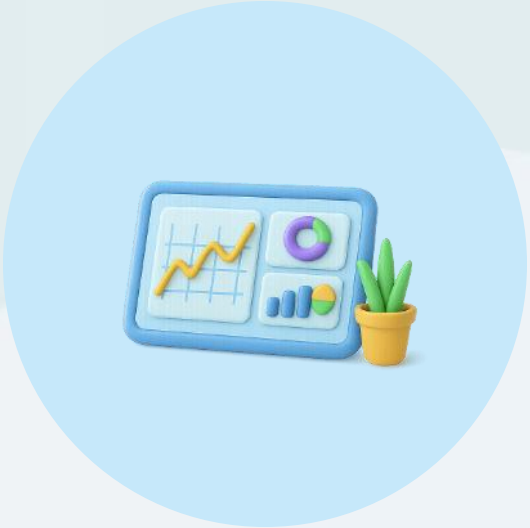


Energiemonitoring: Wer die Rechnung zahlt, sieht den Verbrauch nicht.

- Technische Umsetzung ist lösbar — das Anreizproblem bleibt
- Kostenerzeuger und Kostenträger sind oft verschiedene Abteilungen oder Einheiten
- Ohne internen Handlungsdruck verpufft das Monitoring

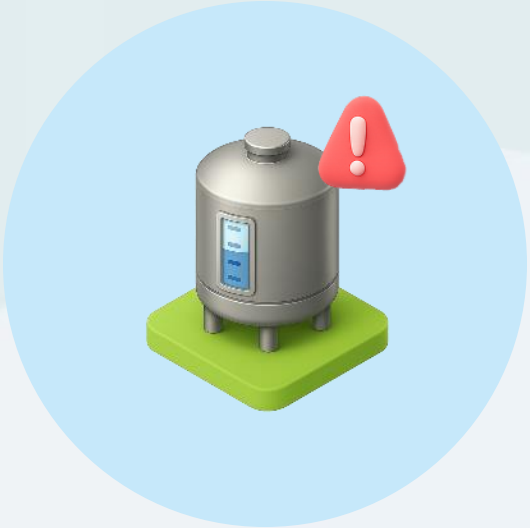
Anwender = Nutzer: funktioniert nicht bei IIoT

- IIoT schafft keinen Mehrwert, wo Prozesse bereits automatisiert oder gesteuert sind
- Kein externer Treiber = kein Handlungsdruck = kein Projekt
- Insellösungen konkurrieren mit dem Weg über bestehende Steuerungs- und IT-Infrastruktur



Fluidmanagement als Service: Automatisierung, die sich rechnet.

- Automatisierte Füllstandsüberwachung durch den Dienstleister, nicht den Endkunden
- Planbare Nachlieferung statt reaktivem Auffüllen
- Keine Integration in Steuerung oder IT des Endkunden notwendig
- Skalierbar: ein Techniker kann mehr Anlagen parallel betreuen



Vom Wartungsvertrag zum Leistungsversprechen.

- Messung von Verschleiß und Betriebsparametern statt fixer Intervalle
- Serviceaufträge entstehen datenbasiert — planbar für beide Seiten
- Starkes Verkaufsargument: garantierte Leistung statt Verfügbarkeitsversprechen
- Kein Eingriff in die Anlagensteuerung des Endkunden

Rohstoff-Flatrate: Niemand muss mehr bestellen.

- Füllstandsdaten triggern automatisch Nachlieferung oder Produktion
- Endkunde entlastet: kein manuelles Bestellen, kein Lager-Management
- Lieferant optimiert Logistik und Kapazitätsplanung
- Unsere Sensorik ist die unsichtbare Infrastruktur dahinter

Anwender = Dienstleister:
Die Formel, die funktioniert.

- Erfolgreiche IIoT-Projekte entstehen dort, wo ein Mehrwert verkauft wird
- Unser Kunde wird durch unsere Geräte zum besseren Dienstleister
- Neue Services, optimierte Abläufe, stärkere Kundenbindung — alles ohne Eingriff in fremde Infrastruktur
- Das ist das Modell: nicht Technologie verkaufen, sondern Geschäftsmodelle ermöglichen

Technologie entscheidet nicht. Mehrwert schon.

- Neue Geschäftsmodelle. Unsere Kunden bieten Services, die ohne IIoT nicht möglich wären.
- Stärkere Kundenbindung. Wer Infrastruktur liefert, wird Partner — nicht Lieferant.
- Sofort einsatzbereit. Kein IT-Projekt. Kein Integrations-Aufwand. Einfach anfangen.

31.08.2026

autosen.com

Vielen Dank für Ihr Kommen, wir sehen uns am Stand 3-P23!