



DIGITAL ENTERPRISE SERVICES

**Einblick.
Zweiblick.
Weitblick.**

www.siemens.de/podcast-digitale-services

DAS TRANSKRIPT ZUM PODCAST

Einblick. Zweiblick. Weitblick. Seitenblick.

Services und die Magie hinter der digitalen Transformation

Wie können wir als Service-Dienstleister helfen, Ihre Nachhaltigkeit, Effizienz und Produktivität zu steigern? Die Antwort darauf haben Karen Florschütz, CEO Customer Services für Digital Industries bei Siemens, und Magnus Edholm, Marketingleiter Digital Enterprise & Digital Services, in dieser Sonderfolge. Anhand konkreter Kundenbeispiele geben sie einen komprimierten Überblick über unser gesamtes [Portfolio](#). Sie wollen mehr erfahren? In unserer exklusiven Service-Digithek gibt es spannende Zusatzinfos: Whitepaper, Experten Talks, Transkripte der Podcasts und Vieles mehr. Nutzen Sie außerdem die Chance uns ein Feedback zu geben oder nehmen Sie gleich mit uns Kontakt auf: www.siemens.de/service-digithek

Intro [00:00:03] Einblick. Zweiblick. Weitblick. Digitale Services im Gespräch.

Katja Lübcke [00:00:12] Hallo und herzlich willkommen zu unserer neuen Folge! Mit dieser zusätzlichen Folge wollen wir einen Seitenblick wagen und außerhalb unseres klassischen Formats einen Eindruck geben, was um uns herum in der Siemens-Welt der Digital Enterprise Services noch passiert. Karen Florschütz, CEO Customer Services für Digital Industries und Magnus Edholm, Leiter des Marketings, stellen sich den Fragen von Markus Schlink zur digitalen Transformation und erklären, was Siemens für Kunden und Kundinnen ermöglichen kann. Lassen wir sie sich einmal selbst vorstellen und starten gleich in die neue Episode. Dieses Mal ein bisschen außer der Reihe.

Markus Schlink [00:00:49] Mein Name ist Markus Schlink und ich arbeite hier im Sales Management unserer Einheit Digital Enterprise Services. Und ich freue mich besonders, dass ich heute live bei mir im Studio unsere CEO Karen Florschütz und unseren "Mister Digitalisierung" Magnus Edholm begrüßen darf. Das Thema der Episode: Die digitale Transformation bei unseren Kunden und wie wir sie dabei durch unsere Digital Enterprise Services unterstützen können. Hey Magnus, was steckt denn eigentlich hinter Digital Enterprise? Kannst du uns das kurz erklären?

Magnus Edholm [00:01:16] Auf jeden Fall, Markus. Aber zuerst vielen herzlichen Dank, dass ich dabei sein darf. Das ist mir eine große Ehre. Wirklich. Bevor wir in die Erklärung des Digital Enterprises gehen, vielleicht sollten wir uns anschauen, warum wir überhaupt das Konzept Digital Enterprise vorantreiben. Es geht hier vor allem um Herausforderungen in der Industrie heutzutage. Wir reden über Produktivitätssteigerungen, Effizienzsteigerungen und Profitabilität. Wir müssen alles mehr „connected“ machen. Es muss sicher sein. Es gibt schon haufenweise Herausforderungen, um das hinzukriegen. Karen, hast du vielleicht noch was dazu zu schmeißen?

Karen Florschütz [00:01:53] Absolut, Magnus, vielen Dank. Und Markus, vielen Dank, dass ich hier sein darf. Ich würde gerne noch zwei, drei von diesen Herausforderungen noch mit beschreiben, denn Markus hat schon richtig gesagt: Sicherheit ist gerade bei Digitalisierung eines der vorherrschenden Themen. Genauso Flexibilität, aber auch Konnektivität. Denn ohne Daten, ohne Verbindungen geht ja gar nichts bei Digitalisierung. Und das ist ein ganz großes Thema. Das sehen wir auch immer wieder bei unseren Kunden, dass die viele Sachen oder viele Maschinen gerne verbunden haben möchten, um erst einmal festzustellen: Wie ist der Stand der Maschine? Läuft sie gut? Vielleicht auch mal bei einer Linie zu schauen, wo sind meine Bootlegs? Und das alles bekommt man eigentlich nur hin, wenn man genau wie der Markus gerade gesagt hat, diese Herausforderung anspricht, aber auch Punkte hat, um diese Herausforderung zu lösen.

Magnus Edholm [00:02:47] Genau. Und unsere Antwort auf die Herausforderung ist eine Kombination von Software, Hardware und vor allem Services. Und das ist, was wir Digital Enterprise nennen. Und um ein Digital Enterprise umzusetzen, hinzukommen, dann muss man in der Tat schauen auf die Produktentwicklung, die Produktionsplanung, Automatisierung von Produktionsprozessen und natürlich alles unter den Umbrella "Digitalisation" zu packen. Und man sollte auch das Ganze holistisch anschauen. Wirkt das zusammen? Wie arbeitet man Produkte auf der Maschine und wie funktioniert meine Maschine in einer größeren Umgebung? Und natürlich auch die Möglichkeit, Daten aufzusammeln, denn wir müssen die Daten sammeln, also Daten von Maschinen verstehen, und die Möglichkeit haben, das zurückzukoppeln in der Produktentwicklung und in der Produktionsplanung. Und in dem Ganzen spielt natürlich Hardware eine ganz wichtige Rolle. Aber vor allem auch Software ist ja ganz, ganz wichtig. Und weil man die reale Welt und die digitale Welt zusammengefügt hat,

dann entsteht das sogenannte Digitalenterprise. Und ich sage dir eins Markus, wir als Siemens, wir sind in der Tat richtig gut unterwegs in mehr oder weniger allen Industriebranchen.

Markus Schlink [00:04:06] Aber was ist der Grund dafür, dass wir bei der Digitalisierung so gut darin sind? Kannst du uns das kurz erklären?

Magnus Edholm [00:04:11] Ja, mit Sicherheit gibt es viele, viele Gründe dafür. Erstmal muss man wissen, wir als Siemens sind als Unternehmen etwa, lass mich lügen, 175 Jahre auf dem Markt schätze ich so im Dreh. Und wir sind ja nicht nur ein Hersteller von Hardware und Software. Wir produzieren also unsere eigenen Produkte und wir sagen, wir trinken unseren eigenen Champagner. Das heißt, wir kennen die Herausforderung von der Industrie. Und dank unserem Ansatz mit dem digitalen Zwilling können wir in einer virtuelle Welt Produkte, sei es in der Prozesswelt oder in der diskreten Welt, einfach simulieren, testen. Ein Rezept zum Beispiel, ein Rezept für Medikamente oder ein Getränk oder was auch immer, alles virtuell testen. Das gleiche gilt für Maschinen und für alle Produkttypen. Und im Umkehrschluss bedeutet das, dass man vielleicht nicht so viele physische Prototypen bauen muss, sondern wir können alles virtuell absichern. Und da gehen wir dann rüber in den digitalen Zwilling der Produktion, wo Materialfluss, Simulation eine wichtige Rolle spielen oder wie eine CAD/CAM/CNC Prozesskette aussehen soll, also wie man Stahl am besten schneiden soll. Alles können wir virtuell planen und mit unserem Digitalisierungsansatz, mit Digitalenterprise, wird natürlich dieser Prozess beschleunigt und effizienter. Und vor allem werden wir am Ende des Tages bessere Produkte mit höherer Qualität produzieren.

Markus Schlink [00:05:36] Das hört sich ja richtig gut an. Das heißt, wir bilden alles digital nach. Aber auf der anderen Seite hört sich das auch nach viel, viel Arbeit an. Haben wir die Daten überall bei unseren Kunden? Sag mal, wo soll denn eigentlich ein Kunde so richtig starten? Und was sind so die größten Hürden bzw. wo können wir unsere Kunden am besten unterstützen?

Magnus Edholm [00:05:54] Also eine sehr gute Frage, Marcus. Zuerst, wo man startet, ist vielleicht nicht das Allerwichtigste. Vielleicht ist es aber wichtig, dass man startet. Und hier haben wir ein komplettes Team mit Digital Enterprise Service Expert, die hier mithelfen können. Und wir tun das unter anderem mit einem Konzept, was wir Value Hacker Workshop nennen.

Markus Schlink [00:06:16] Stopp, Stopp! Was jetzt? Wir hacken unsere Kunden? Oder was meinst du mit?

Magnus Edholm [00:06:22] Nein, nein, nein, nein, nein, nein, das tun wir sicherlich nicht. Value Hacker ist, was man auf „Schwenglich“ nennt – ich bin ja Schwede - deswegen, eine Co-Creation. Neudeutsch, so sagt man, einen Co-Creation Process. Und dieser Value Hacker Workshop startet mit so einer Entdeckungsreise. Man schaut sich die Firma an und identifiziert, in welchen Bereichen haben die Schwachstellen und wo geht das höchste Potenzial? Und

darauf bauen wir einen, wie soll man sagen, einen Outlook ein, einen Prozess, eine Reise auf, welche Schritte sollte man verfolgen, um ins Ziel zu kommen mit den richtigen Lösungen. Und Ergebnis aus diesem Co-Creation oder Value Hacker Workshop ist, dass ein Unternehmen danach Dinge viel schneller machen kann, individueller Produkte gestalten. Sicherer hat Karin auch gesagt, denn wir müssen ja unsere Daten schützen. Aber auch wichtig: Mit der höchstmöglichen Qualität überhaupt.

Markus Schlink [00:07:21] Ja, wie wir gerade gehört haben: Digitalisierung bietet richtig, richtig viele Möglichkeiten. Vor allem seit den letzten zwei Jahren über die Pandemie hinweg haben wir alle gemerkt, dass Digitalisierung wichtiger ist denn je.

Magnus Edholm [00:07:32] Das stimmt, das stimmt. Aber wenn es de facto dazu kommt, wie können wir die reale Welt mit der digitalen Welt kombinieren, da müssen wir natürlich viel tun, um deren individuellen Herausforderungen zu begrüßen. Und Karen, jetzt habe ich viel gelabert, vielleicht übernimmst du hier die Führung für ein paar Minuten, bitte.

Karen Florschütz [00:07:52] Das mache ich gerne. Ja, es ist gerade viel über Digitalisierung gesprochen worden, aber Digitalisierung funktioniert wirklich nur mit Menschen. Also ohne Menschen funktioniert das Ganze nicht. Und unsere Service Experten sind wirklich, 24/7 - wie man so schön neudeutsch sagt - bei unseren Kunden vor Ort und das weltweit. Und das war auch während der Pandemie so. Also wir haben unsere Kunden nicht allein gelassen. Und diese Service Experten helfen natürlich einmal den Kunden mit ganz tagtäglichen Themen. Aber auch, die schauen wie kann der Kunde seine digitale Transformation, wie können sie die unterstützen? Was braucht er noch? Und vorhin hat Magnus so schön gesagt: We drink our own Champagne. Wir unterstützen auch unsere eigenen Werke und dort die Digitalisierung vorantreiben. Aber das machen auch unsere Leute. Also ohne Menschen geht eine digitale Transformation nicht.

Markus Schlink [00:08:45] Interessant und richtig. Die Menschen sind die Expertise, die wir liefern. Karen, kannst du vielleicht noch kurz unseren Zuhörenden erklären, wie und wo genau unsere Experten, unsere Kunden bei der digitalen Transformation helfen. Haben wir da so eine Art Prozess, wie oder wo man anfängt?

Karen Florschütz [00:09:00] Absolut, Markus. Und du hast gerade schon gesagt ein Prozess, natürlich. Wir gucken immer ganzheitlich. Wir nennen das neudeutsch gerne ein „holistic approach“ und der besteht aus Consulting, Implementierung und Optimierung. Was verbirgt sich dahinter? Das ist ganz einfach ein Lösungspaket für jeden, für jedes Unternehmen, unabhängig von der Größe, von wie viel Niederlassungen man im Ausland hat, was man produziert. Also ist es individuell, können wir damit umgehen, und wir können jeden und jede wirklich damit bedienen.

Markus Schlink [00:09:37] Karen, Magnus, können wir mal einen gemeinsamen Blick auf diese drei Schritte werfen? Consulting, Implementation und Optimisation habe ich verstanden, die ganz wichtig sind bei der digitalen Transformation. Könnt ihr vielleicht auch hier erklären, was die größten Hürden aus einer Kundenperspektive sind?

Karen Florschütz [00:09:52] Absolut. Und ich starte gleich mal mit dem ersten, das mit dem Consulting. Wahrscheinlich haben ganz, ganz viele Zuhörer jetzt eine Assoziation, was sie mit Consulting wirklich verbinden. Aber im Prinzip ist es zu gucken, was sind die Herausforderung der Kunden? Zu schauen und zu bewerten in welchem Digitalisierungsgrad befindet sich der Kunde? Also hat er schon etwas Industrie 4.0 zum Beispiel, etwas wo der Kunde sagt: Oh, damit fühle ich mich wohl oder nicht. Wenn man diese Digitalisierungstreiber erstmal identifiziert hat, also auch sieht, welche digitalen Fähigkeiten hat der Kunde? Digitale Enabler, die man nutzen möchte? Und da drauf erstellen wir mit dem Kunden eine Roadmap, quasi einen Zeitstrahl, in dem wir die digitale Transformation umsetzen wollen. Wir entwickeln eine IT/OT-Architektur, um zu sagen: Welche Daten brauchen wir, um einen Mehrwert zu erzielen? Also es passiert nicht im luftleeren Raum, sondern mit dem Kunden, mit den Experten vom Kunden direkt dort, was der Kunde auch umgesetzt haben möchte und darauf basierend erstellen wir diese Roadmap, dass der Kunde auch genau sieht: Was kann ich umsetzen und in welcher Zeitschiene kann ich das tun? Magnus, noch irgendwas zum Ergänzen?

Magnus Edholm [00:11:11] Ich fand, das hast du strahlend gemacht. Also wirklich vor allem das Thema IT/OT- Integration ist hier ganz, ganz wichtig, weil, wie ich am Anfang gesagt habe, die Daten um uns herum sind unendlich und da entstehen natürlich unendliche Möglichkeiten. Da können wir auch viel im Service tun, mit solchen Möglichkeiten in die Zukunft zu sehen und unseren Service oder Wartungslücken zu planen. Und das macht natürlich das Leben viel, viel einfacher, würde ich sagen.

Markus Schlink [00:11:38] Jetzt habe ich den Teil mit Consulting verstanden, aber ein Großteil unserer Kunden ist doch noch gar nicht richtig bereit für die Digitalisierung. Wenn ich so in der Landschaft draußen schaue, bei der Industrie, die wir auch bedienen, verschiedene Verticals, viele Produktionsanlagen sind sehr, sehr alt, auch Produktionslinien sind alt. Kann ein Kunde da dann auch schon so direkt einsteigen mit der Digitalisierung?

Karen Florschütz [00:11:58] Ja natürlich, Markus. Also egal, wie alt die Maschine ist. Natürlich, die Maschine muss vernetzt sein und wir haben Möglichkeiten, auch ältere Maschinen, also man muss nicht alles rausreißen oder neu machen, die wirklich zu vernetzen. Und das ist auch das Thema bei der Digitalisierung, dass man erst mal Daten dort rausbekommen möchte. Wir haben ein Produkt und dieses Produkt heißt Industrial Connectivity, ist unser Serviceangebot. Damit kann man auch, wie gesagt, 40 Jahre alte Maschinen, wo wahrscheinlich der eine oder andere sagen würde: Oh, da kriegt man ja gar nichts mehr aus. Die können wir verbinden und können sie so vernetzen, dass man genau diese Daten, die auch wichtig sind für die digitale Transformation oder für das, was man auf seinem Dashboard auch sehen möchte, die

rauszubekommen. Und Magnus, jetzt habe ich ziemlich lange gesprochen. Wie wäre es denn, wenn du das nächste Thema nimmst, nämlich die Implementierung?

Magnus Edholm [00:12:51] Sehr gerne, sehr gerne. Vielleicht eine Frage an euch beide. Als kleiner Schwede aufgewachsen, gab es natürlich einen Fernseher auch da oben, glaubt man nicht vielleicht. Aber da gab's ab und zu den MacGyver. Kennt man MacGyver hier in Deutschland?

Karen Florschütz [00:13:04] Ja, aber klar.

Markus Schlink [00:13:06] Der Held unserer Kindheit.

Magnus Edholm [00:13:08] Und gäbe es MacGyver for real, dann könnte man sagen, der würde mit Sicherheit bei Digital Enterprise Services arbeiten und vor allem in der Implementierungs-Truppe, denn hier geht es ja wirklich, um Dinge miteinander zu verkoppeln und dann alles noch besser zu machen. Wir haben diese Roadmap entwickelt, in der Consulting Phase, und jetzt geht es darum, das Ganze umzusetzen. Die notwendigen Softwarelösungen mit Hardwarelösungen zu koppeln und dadurch digitale Zwillinge von Maschinen, Produktionsanlagen und so weiter aufzubauen. Und ich meine, jetzt das zweite Mal hier im Talk, wenn ich das Thema Digital Trends auf den Tisch lege, und vielleicht fragt sich der ein oder andere: Was soll man da eigentlich genau verstehen? Was heißt ein digitaler Zwilling? Lass mich kurz und schnell probieren das zu erklären auf meinem IKEA-Deutsch. Ein digitaler Zwilling ist in der Tat ein exaktes virtuelles Modell von einem Produkt oder von einer Produktionslinie oder von einer Maschine. Und dank des Lebenszyklus haben wir die Möglichkeit, das Leben dieser Produkte oder Maschinen zu planen. Über die Phasen Design, Realisation and Optimisation. So kann man das vielleicht dann abkürzen, auch wieder ein bisschen englische Worte hier rein. Und dank diesem Ansatz haben wir die Möglichkeit, die Performance, ein zukünftiges Produkt zu planen. Virtuell, indem dass wir Lessons Learned von Vorgängermodellen einfach nutzen. Schon wieder, ich sag das nochmal, ich glaube das dritte Mal, wir sammeln Daten ein, wir verstehen die Daten und können das wieder zurückspielen in der Produktentwicklung und in der Produktionsplanung. Und da entsteht dieser digitale Zwilling. Und wenn wir mit der Implementationsphase fertig sind, dann kommen wir in die noch spannendere Optimisationphase, ich lasse es beim Englisch, Optimisationphase. Und Karen, ich weiß hier kennst du dich sehr gut aus. Bitte erklär das mit der Phase.

Karen Florschütz [00:15:02] Absolut. Die Optimierung werde ich gerne übernehmen, Magnus.

Magnus Edholm [00:15:06] Danke, Optimierung, muss ich mir merken.

Karen Florschütz [00:15:08] In dieser Phase geht es wirklich darum, die erforderlichen Daten und deren Nutzung zur Optimierung von Produktionsanlagen oder von der Fabrik unserer

Kunden einzusetzen. Und das immer mal wieder in regelmäßigen Zyklen auch zu tun. Innovative Algorithmen und künstliche Intelligenz analysieren diese gesammelten Daten und da kriegen wir natürlich wertvolle Informationen, die wir unseren Kunden zeigen können und wandeln die dann auch in wertvolle Ergebnisse für den Kunden um, nämlich Schlüsselung. Schlüssel ist zum Beispiel die Verbesserung der Gesamtanlagenproduktivität. Oder wir haben bei einigen Kunden auch Daten rausgeholt, wo der plötzlich mal verstanden hat, wo die Bottlenecks in seiner Fabrik überhaupt sind. Und das sind dann Punkte, wo der Kunde einmal sehr glücklich ist, auf der anderen Seite möchte der Kunde natürlich auch, dass wir gerade - Security ist ein paar Mal angesprochen worden - dass wir wirklich ein, und das haben wir, ein mehrstufiges Sicherheitskonzept und Sicherheitsdienste haben wir eingebaut, die dann auch zum Schutz von den Maschinen oder von den ganzen Systemen vor Cyberangriffen, jetzt wurde der MacGyver genannt, aber wir wollen natürlich nicht, dass da draußen ganz viele MacGyvers sind, die dann plötzlich mit den Daten unserer Kunden hausieren gehen. Und Lavazza würde es nicht gerne haben, wenn plötzlich deren Kaffeegeheimnis oder Coca-Cola, dass das ultimative Rezept plötzlich draußen unterwegs ist. Deswegen, das ist ein ganz wichtiger Punkt für die Kunden.

Markus Schlink [00:16:38] Okay, jetzt habe ich verstanden. Wir haben einen Prozess: Consulting, Implementation und Optimisation. Den habe ich verstanden. Jetzt haben wir viel über Theorie gesprochen. Habt ihr denn auch ein paar Beispiele dabei, Karen, Magnus, wo wir das auch wirklich umgesetzt haben?

Karen Florschütz [00:16:50] Aber natürlich, wir würden ja nicht ohne Beispiel ankommen. Also zum Beispiel Bayer, denn jeder ist im Moment impfen und Pharmaceutical ist in jedermanns Munde. Bayer CropScience in Deutschland. Dort haben wir die digitale Transformation von einer Produktionsanlage durchgeführt, also ein standardisiertes Gesamtsystem eigentlich war das Ziel und die Anzahl der Kommunikationsschnittstellen sollte reduziert werden, denn man wollte auch weniger Platz benötigen. Und wir haben es geschafft, dass wir insgesamt, halt dich fest, 80 Prozent weniger Platz wirklich jetzt benötigt wird und zusätzlich, weil Sustainability ist ja auch in jedermanns Munde, haben wir dafür gesorgt, dass 75 Prozent wirklich Energie durch eine optimierte Nutzung von den IT-Ressourcen eingespart werden konnte.

Magnus Edholm [00:17:46] Das ist wirklich der Hammer. 75 Prozent Markus, das musst du erst mal hören und sehen.

Markus Schlink [00:17:49] Wahnsinn.

Magnus Edholm [00:17:52] Und das ist ja auch wichtig in einem größeren Kontext. Wir wollen alle eine Welt haben, wo wir wirklich schön heute leben können und auch für die Zukunft, das ist ja ganz wichtig. Nachhaltigkeit ist ein ganz, ganz wichtiges Thema. Ein Beispiel von meiner Seite, ein Unternehmen kam zu uns und haben uns gebeten, die Flaschenproduktion bei

Plastikflaschen zu optimieren. Und das zeigt auch hier in meinem Beispiel, dass "services is more than you think", in der Tat. Dank unserer Kollegen in der Consulting-, Implementations- und Optimierungsphase, konnten wir das Flaschenvolumen, die Menge von Plastik, die verwendet wurde sehr, sehr stark reduzieren. Wir haben den Cost für eine neue Product Introduction mit 70 Prozent reduziert und die Start-Up Time mit 80 Prozent gekürzt. Und das alles dank, natürlich wirklich motivierte Leute, aber vor allem auch deren Fähigkeiten mit Simulationslösungen, virtuelle Inbetriebnahme Lösungen umzugehen, das ist definitiv ein super Beispiel auch wie der Service sich heutzutage gestalten kann.

Karen Florschütz [00:18:53] Das ist ein klasse Beispiel, Magnus. Ich kann noch einen oben draufsetzen. Wir waren noch in der Türkei, bei einer Holzverarbeitenden Firma. Und dort haben wir es auch geschafft. Die wollten gerne auch den Energieverbrauch reduzieren und die Energieeinsparung durch ein Automatisierungssystem, was wir ihnen hingestellt haben, konnten wir um bis zu 25 Prozent reduzieren. Also auch da ist wirklich, man sieht es überall, ist Sustainability und die Leute wollen einfach weniger Energie verbrauchen und sie wollen dafür eine ganzheitliche Lösung. Und deswegen auch unser CIO Ansatz.

Markus Schlink [00:19:29] Wahnsinn. Ich könnte euch noch stundenlang zuhören. Ihr habt mit Sicherheit noch tausend weitere Beispiele, wo wir unseren Kunden helfen konnten. Aber sorry, leider haben wir heute nicht ganz so viel Zeit. Deshalb möchte ich gerne zum Schluss noch einmal die Erkenntnisse für euch zusammenfassen. Also Siemens Digital Enterprise Services vereint Service Expertentum, konventionelle Services und zukunftsweisende Technologien zu einem einzigartigen und umfassenden Gesamtpaket. Das Unternehmen, egal wie groß, egal welche Branche und unabhängig von deren Stand der Digitalisierung, das heißt, die können jederzeit anfangen. Aber das Wichtigste: Sie müssen anfangen. Und da begleiten wir sie sicher durch die digitale Transformation. Damit sind unsere Services weit mehr als eine 24/7-Hotline oder ein großes Ersatzteillager, sondern ein holistischer Ansatz, der alle unsere Kunden unterstützt.

Katja Lübcke [00:20:21] Ich hoffe, unser kleiner Blick ins Innere des Unternehmens war interessant für Sie und Sie konnten nochmal einiges über die Grundlagen unserer Digital Enterprise Services erfahren. Die nächste Episode erwartet Sie wieder im gewohnten Format. Seien Sie gespannt, abonnieren Sie uns gerne, um nichts zu verpassen. Weitere Informationen zu unseren Podcast-Themen finden Sie wie gehabt in den Shownotes. Vielen Dank fürs Zuhören und bis zum nächsten Mal, wenn es wieder heißt Einblick. Zweiblick. Weitblick. Digitale Services im Gespräch.

Erfahren Sie mehr und melden Sie sich jetzt an:
www.siemens.de/service-digithek

