

Digitale Services bereitstellen und abrechnen

MedTech Provide & Monetize



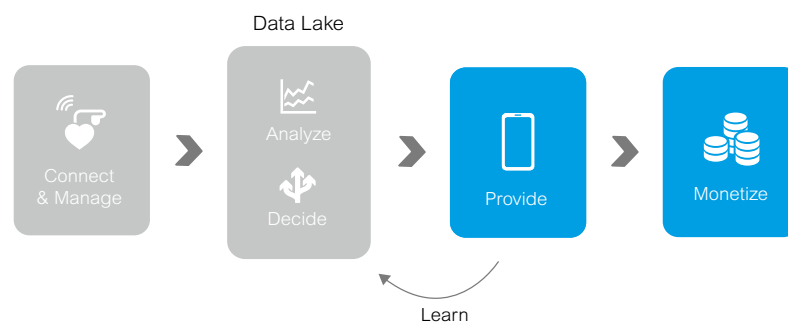
Die Skalierung über den MedTech Geräteverkauf ist endlich – Kundenbeziehungen enden oft nach dem Kauf. Deshalb werden abrechenbare, digitale Dienste zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil. Schaffen Sie jetzt die technische Grundlage und die Prozesse, um Ihre Kundenbeziehungen gezielt zu vertiefen und langfristig profitabel auszubauen.

Ihre Herausforderungen:

- Sie möchten sich vom reinen Gerätehersteller und -anbieter zum ganzheitlichen Serviceprovider entwickeln.
- Sie möchten neue und ergänzende Funktionen für Ihre Geräte anbieten und dadurch die Attraktivität Ihrer Produkte steigern und sich deutlich vom Wettbewerb abheben.
- Sie möchten auch nach Auslieferung Ihrer Geräte die Möglichkeit haben, neue Funktionen anzubieten und den Funktionsumfang nutzungsbasiert zu erweitern (Function on demand).
- Sie möchten mit Ihren Produkten kontinuierliche Umsätze (Recurring Revenue) erzielen, um hierdurch verlässliche und langfristige Kundenbeziehungen zu etablieren.

Ihr Nutzen von Provide & Monetize: Services für MedTech bereitstellen und abrechnen

- Attraktivere Produkte durch bereitgestellte, anwendungsoptimierte Gerätefunktionen (#SoftwareDefinedMedTech).
- Ermöglichen von wiederkehrenden Einnahmen (Recurring Revenue) durch die Flexibilisierung von Service- und Nutzungsvertragslaufzeiten.
- Möglichkeit der Erweiterung und Aktualisierung der Gerätefunktionen auch nach der Auslieferung (im laufenden Produktlebenszyklus).
- Reduzierte Entwicklungszeit und Time-to-Market durch nachgelagerte Auslieferung von Zusatz- und Sonderfunktionen.
- Reduzierte Betriebskosten durch komfortable Zusatzfunktionen (z.B. Over-the-Air-Update, Remote Access).
- Optimierte Funktionen durch Nutzererfahrung aus Rückmeldungen von Service und Kunden.
- Attraktive Reduktion des CAPEX Anteils (Investition) für Endkunden.



Jochen Herdrich
MedTech Consultant
+49 170 373 0653

Folgen Sie mir auf
[LinkedIn](#)
Immer Up-to-date bleiben

doubleSlash Net-Business GmbH
business@doubleslash.de
doubleslash.de

Digitale Services bereitstellen und abrechnen

MedTech Provide & Monetize



Subscription Use Case: „Function on Demand“ für Bildgebungssysteme



[Mehr Erfahren](#)

Ein MedTech-Unternehmen stellt hochentwickelte Bildgebungssysteme für medizinische Einrichtungen her. Folgende Funktionen werden mittels Subscription Services angeboten:

- **Basisdienst:**
Nutzung der grundlegenden Standardfunktionen zu einem festen monatlichen Abonnementpreis.
- **Function on Demand:**
Erweiterte, nicht ständig benötigte Funktionen werden „auf Abruf“ über ein separates Abonnement genutzt.
- **Upgrade:**
Dauerhaft vom Kunden genutzte Funktionen werden als festes Abonnement hinzugefügt.
- **Updates und Support:**
Abonnement für regelmäßige Software-Updates und technischen Remote-Support.
- **Attraktive Kostenstruktur für Kunden:**
Nur die Funktionen, die tatsächlich im Einsatz sind, müssen bezahlt werden.
- **Flexibilität:**
Einfacher Zugang zu neuesten Bildgebungstechnologien sowie Anpassung an individuelle Kundenanforderungen.



Jochen Herdrich
MedTech Consultant
+49 170 373 0653

Folgen Sie mir auf
[LinkedIn](#)
Immer Up-to-date bleiben

doubleSlash Net-Business GmbH
business@doubleslash.de
doubleslash.de