KOMJAN GROUP

12 Punkte,
die Sie vor dem Kauf eines autonomen Serviceroboters prüfen müssen.

Ihr unabhängiger Entscheidungsleitfaden für die Investition in mobile, autonome Robotersysteme.

Eine Checkliste der KOMJAN Robotics

Warum diese Checkliste?

Sie planen den Einsatz eines autonomen Serviceroboters in Ihrem Unternehmen? Ob Reinigung, Logistik oder Service: Die Auswahl des richtigen Systems und vor allem des richtigen Partners entscheidet darüber, ob Ihre Investition sich rechnet oder zum teuren Staubfänger wird.

Wir haben Ihnen 12 entscheidende Prüfpunkte zusammengestellt, die Ihnen helfen, die richtige Entscheidung zu treffen und die typischen Fehler beim Robotikkauf zu vermeiden.

Diese Checkliste basiert auf über 12 Jahren Praxiserfahrung in der Systemintegration komplexer Technologielösungen im deutschen Mittelstand.

So nutzen Sie diese Checkliste:

1. Gehen Sie die 12 Prüfpunkte auf den folgenden Seiten Punkt für Punkt durch.

2. Bewerten Sie jeden Anbieter ehrlich: Kann er diesen Punkt nachweislich erfüllen?

3. Tragen Sie Ihre Bewertung in die Vergleichsspalten ein.

4. Vergleichen Sie die Ergebnisse und treffen Sie Ihre Entscheidung auf Basis von Fakten statt Versprechen.

Wichtig: Lassen Sie sich jede Zusage schriftlich bestätigen. Ein mündliches Versprechen im Verkaufsgespräch ist kein Service Level Agreement. Fragen Sie nach konkreten Vertragsklauseln, nicht nach Marketingaussagen.

Prüfen Sie diese 12 Punkte, bevor Sie sich für einen Anbieter entscheiden.

Nr.	Prüfpunkt	KOMJAN	Anbieter 2	Anbieter 3
1	**Eigene Techniker in Ihrer Region** Verfügt Ihr Anbieter über eigene, festangestellte Techniker in Ihrer Region oder betreibt er seinen Service ausschließlich über externe Partnernetzwerke? Viele Anbieter werben mit deutschlandweitem Service, meinen damit aber zugekaufte Drittanbieter ohne tiefes Produktwissen. Fragen Sie konkret: Wer kommt zu mir, wenn es brennt?	✓	☐	☐
2	**Transparenz der Gesamtkosten** Erhalten Sie ein transparentes, kalkulierbares Gesamtpaket mit allen laufenden Kosten? Oder drohen Ihnen nach dem Kauf versteckte Softwaregebühren, teure Wartungsverträge und Ersatzteilpreise, die den günstigen Einstiegspreis schnell zunichtemachen? Lassen Sie sich den Gesamtpreis pro Tag inklusive aller Serviceleistungen schriftlich bestätigen.	✓	☐	☐
3	**Schlüsselfertige Systemintegration** Übernimmt Ihr Anbieter die komplette Inbetriebnahme inklusive Flächenanalyse, Mapping, Konfiguration der Sicherheitszonen und Schulung Ihres Teams? Oder erhalten Sie lediglich einen Karton mit Hardware und einer Bedienungsanleitung? Ein autonomer Roboter ist kein Staubsauger. Ohne professionelle Einrichtung bleibt er ein teures Hindernis auf Rädern.	✓	☐	☐
4	**Haftung und Rechtssicherheit** Dokumentiert Ihr Anbieter die Einrichtung der Sicherheitszonen und das Mapping professionell und nachvollziehbar? Oder tragen Sie als Geschäftsführung das persönliche Haftungsrisiko, wenn ein Unfall im Publikumsverkehr passiert? Im Schadensfall fragt das Gericht nicht, ob der Roboter funktioniert hat, sondern ob die Integration dokumentiert und normgerecht durchgeführt wurde.	✓	☐	☐
5	**Garantierte Reaktionszeiten (SLA)** Bietet Ihr Anbieter vertraglich garantierte Reaktionszeiten mit echten Service Level Agreements? Oder erhalten Sie im Störungsfall lediglich eine Ticketnummer und müssen hoffen, dass irgendwann jemand zurückruft? Fragen Sie nach dem konkreten Zeitfenster in Stunden und lassen Sie sich dieses vertraglich zusichern.	✓	☐	☐

Nr.	Prüfpunkt	KOMJAN	Anbieter 2	Anbieter 3
6	**Ersatzgerät bei Ausfall (Swap Garantie)** Stellt Ihr Anbieter bei einem Defekt innerhalb definierter Fristen ein Austauschgerät bereit, damit Ihr Betrieb nicht unterbrochen wird? Oder steht Ihr Roboter wochenlang in der Reparatur, während Ihre Flächen ungereinigt bleiben und Ihr Personal die Arbeit wieder manuell übernehmen muss? Rechnen Sie nach: Was kostet Sie eine Woche ohne Roboter?	✓	☐	☐
7	**Ersatzteillager in Deutschland** Werden Ersatz- und Verschleißteile aus einem Lager in Deutschland oder zumindest in Europa innerhalb weniger Tage geliefert? Oder ist Ihr Anbieter darauf angewiesen, Teile aus dem Ausland zu importieren, was je nach Lieferkette Wochen dauern kann? Ein Roboter ohne verfügbare Verschleißteile ist eine Investition, die in der Ecke steht.	✓	☐	☐
8	**Digitale Leistungsdokumentation** Protokolliert Ihr Robotersystem jede Reinigung oder jeden Transportvorgang automatisch und stellt lückenlose digitale Nachweise bereit? Oder fehlen Ihnen im Ernstfall die Belege gegenüber Versicherungen, Auftraggebern oder Behörden? Gerade in regulierten Umgebungen ist eine nachweisbare Leistungsdokumentation keine Kür, sondern Pflicht.	✓	☐	☐
9	**Skalierbarkeit über Einsatzbereiche hinweg** Kann Ihr Anbieter mit Ihrem Unternehmen wachsen und bietet er Lösungen für unterschiedliche Einsatzbereiche wie Reinigung, Logistik und Service? Oder kaufen Sie eine Insellösung, die bei Expansion zum teuren Hindernis wird, weil Sie für jeden neuen Einsatzbereich einen neuen Anbieter, ein neues System und eine neue Schnittstelle brauchen?	✓	☐	☐
10	**Wirtschaftliche Substanz und Unternehmensfokus** Ist Ihr Anbieter ein wirtschaftlich gesundes, etabliertes Unternehmen mit eigener Servicestruktur? Oder handelt es sich um ein fremdkapitalfinanziertes Joint Venture, das den aktuellen Robotik-Boom mitnimmt, solange Investorengelder fließen? Prüfen Sie: Wie lange ist der Anbieter am Markt? Liegt der Fokus auf dauerhaftem Service oder primär auf schnellem Wachstum und Außendarstellung? Ein professioneller Webauftritt ersetzt keine gewachsene Serviceorganisation.	✓	☐	☐

Nr.	Prüfpunkt	KOMJAN	Anbieter 2	Anbieter 3
11	**Vor Ort Analyse vor dem Angebot** Macht Ihr Anbieter eine professionelle Begehung Ihrer Flächen, bevor er Ihnen ein Angebot schreibt? Oder erhalten Sie ein Standardangebot auf Basis eines Telefonats, das weder Ihre Bodenbeläge noch Ihre Laufwege noch Ihre betrieblichen Abläufe berücksichtigt? Ein Roboter, der an Ihren realen Gegebenheiten vorbei konfiguriert wurde, liefert nicht die versprochene Leistung.	✓	☐	☐
12	**Teststellung vor der endgültigen Entscheidung** Bietet Ihr Anbieter Ihnen die Möglichkeit, das System vor der Kaufentscheidung unter realen Bedingungen in Ihrem Betrieb zu testen? Oder müssen Sie die Katze im Sack kaufen und hoffen, dass der Roboter auf Ihren Flächen genauso funktioniert wie im Showroom oder im Produktvideo? Eine Teststellung unter Echtbedingungen ist die einzige Möglichkeit, die tatsächliche Leistung vor der Investition zu überprüfen.	✓	☐	☐

Ihre Notizen:

In 5 Schritten zur autonomen Lösung

Ihr Weg zur bedarfsgerechten Automatisierung

Schritt 1
Virtuelles Erstgespräch

Potenzial Check und Bedarfsanalyse per Videocall. Wir prüfen, ob und wo Robotik in Ihrem Betrieb wirtschaftlich sinnvoll ist.

Schritt 2
Vor Ort Begehung

Unser Experte analysiert Ihre Flächen, Laufwege und Prozesse direkt bei Ihnen vor Ort.

Schritt 3
Individuelles Konzept

Maßgeschneidertes Robotik Angebot inklusive ROI Kalkulation, passend zu Ihren Anforderungen und Ihrem Budget.

Schritt 4
Demo oder Teststellung

Kostenlose Live Demo oder 14 Tage Testbetrieb unter realen Bedingungen (600 Euro Pauschale). 100% Sicherheit vor der Entscheidung.

Schritt 5
Laufende Betreuung

Wartung, Ferndiagnose, Software Updates, Ersatzteile und persönlicher Ansprechpartner. Wir bleiben an Ihrer Seite.

Sie möchten beim Robotikkauf alles richtig machen?

Vereinbaren Sie jetzt Ihren kostenlosen Potenzial Check mit KOMJAN Robotics. In einem 20 minütigen Erstgespräch analysieren wir gemeinsam, ob und wie autonome Servicerobotik in Ihrem Unternehmen wirtschaftlich sinnvoll eingesetzt werden kann.

Jetzt kostenlosen Beratungstermin sichern

Komjan Consult & Service GmbH | robotics@komjan.de | 0911 37499-0 | www.komjan.de