Pay-per-part-model voor plaatindustrie dankzij innovatief bedrijfsmodel

13 november 2020, 01:00

Pieter Kesteloot

Trumpf start met het aanbieden van een gezamenlijk ontwikkeld pay-per-part-concept voor lasersnijden aan zijn klanten uit de maakindustrie. Het concept is op zich niet nieuw, maar het hiervoor gekozen strategisch partnerschap om het op de markt te brengen is dat wel, waardoor we kunnen spreken van een innovatief businessmodel.



(Bron: TRUMPF Group)

Duits fabrikant van plaatbewerkingsmachines Trumpf zette recent zijn eerste stap naar een pay-per-part-model: een nieuw concept om zijn klanten uit de maakindustrie een alternatief te bieden voor de traditionele aankoop, waardoor deze hun productiecapaciteit kunnen verhogen zonder grote investeringen (met bijbehorende risico's) vooraf. De machinebouwer gaat hiervoor in zee met een van 's werelds grootste herverzekeraars: Munich Re Group. Het gezamenlijk ontwikkelde model biedt plaatverwerkende bedrijven nieuwe opportuniteiten voor business en productie. Klanten krijgen toegang tot de meest recente automatische lasersnijtechnologieën zonder hierin zwaar te moeten investeren en het productievolume is eenvoudig aan te passen aan de vraag. Klanten kunnen rekenen op een vooraf overeengekomen prijs voor elk gesneden plaatwerkonderdeel. Zo betalen ze enkel voor wat ze nodig hebben. Op deze manier kunnen klanten hun productieprocessen flexibeler maken en sneller reageren op veranderingen in de markt. De samenwerking moet een toekomstgericht antwoord bieden op de uitdagingen van een steeds dynamischere markt.

Meer potentieel via partnerschap

De samenwerking tussen machinebouwer Trumpf en de Munich Re Group, die de rol van 'business enabler' op zich neemt, maakt het mogelijk om innovatieve bedrijfsmodellen voor de industrie te ontwikkelen. Binnen dit project financiert de herverzekeraar de machine en het daaruit voortvloeiende investeringsrisico. IOT-service provider relayr, een dochteronderneming van Munich Re, voorziet de data-analyse voor het financieringsmodel. Trumpf bezorgt de klanten de benodigde productiecomponenten, met name de machines voor hun productielijnen en de bijbehorende software en diensten voor de fabricage van plaatmetalen onderdelen. Ook Klöckner & Co, een van 's werelds grootste fabrikant onafhankelijke staalleveranciers, zal ontwikkelingspartner zijn in dit businessmodel.

Als deel van de dienstverlening wordt het productieproces volledig op maat van de eisen van de klanten afgestemd. De performantiebelofte van dit aanbod omvat de toegang tot een volautomatische lasersnijmachine, een opslagsysteem, de productieknowhow van Trumpf en de noodzakelijke servicecomponenten, naast ook het onderhoud van de apparatuur en de benodigde grondstoffen.

Servitisation

Doel van het businessmodel is zowel de bestaande klanten helpen groeien, als ook nieuwe klanten aantrekken. Dankzij de geplande performantiegarantie, aangeboden door verzekeraar Munich Re, zullen klanten altijd verzekerd zijn voor de financiële impact van mogelijke stilstanden in productie in de toekomst.

Het partnerschap begint als een project met een leerfase. Het plan wordt getest bij enkele bedrijven in Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland.

Deze samenwerking tussen een machinefabrikant en (her)verzekeraar is een mooie illustratie van een innovatief bedrijfsmodel. In het Masterplan Innovation identificeerden Sirris en Agoria al 'pay-per-part' onder de trendflow 'ownership', waarbij 'het recht een product te bezitten' van ondergeschikt belang is vergeleken met het belang van het werk dat moet gedaan raken. Belangrijker dan eigenaar zijn van een machine, is dus de waarde die men kan genereren uit de activiteiten met deze machine. Voor de producent van de machine zijn er opportuniteiten te vinden in het creëren van dienstverlening rond de machine (servitisation), eerder dan ze alleen te verkopen.

Bronnen

- https://www.metaalmagazine.nl
- https://www.trumpf.com
- https://www.munichre.com
- https://www.sirris.be

Auteurs



Pieter Kesteloot