

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.

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.

Lees meer op [Techniline](#).

Auteurs



Pieter Kesteloot