



Manufacturing-as-a-Service, bedreiging of opportuniteit voor uw kmo?

06 oktober 2023, 15:40

Pieter Kesteloot
Pascal Pollet

Nieuwe whitepaper belicht opkomend disruptief businessmodel

Het businessmodel bestaat al enige tijd en is nu op weg om definitief de concurrentie in toelevering drastisch te veranderen: Manufacturing-as-a-service (MaaS). Nieuwe spelers met online dienstverlening, een doorgedreven digitalisatie en een bundeling van productiecapaciteit trekken de markt naar zich toe. Hoe als kmo reageren op deze disruptie? Sirris publiceert een whitepaper waarin we een beeld schetsen van MaaS, de spelers en de mechanismen achter het bedrijfsmodel en we bieden antwoord op de meest voorkomende vragen over hoe u als kmo op deze evolutie kunt inspelen. U kunt deze white paper nu gratis downloaden.

Almaar meer toeleveranciers bieden een online service aan voor tal van productieprocessen op maat. Dankzij een doorgedreven digitalisatie, geavanceerde technologieën en een ruime productiecapaciteit kan het maakbedrijf zorgen voor een snelle en kwalitatieve offerte, productie en levering voor op maat gemaakte onderdelen en componenten. Tegelijk bieden almaar meer marktplaatsen voor de maakindustrie een genetwerkt productiemodel dat lokaal en wereldwijd verspreide productiemiddelen van aanbiedende maakbedrijven koppelt met de vraag van bedrijven en consumenten. Deze online marktplaatsen controleren en organiseren productie via clouddiensten en bieden het aan als een 'one-stop-shop'-oplossing. Bij deze nieuwe generatie van toeleveranciers is de productie van een product een online toegankelijke dienst geworden. De eenvoud van deze online services, de transparantie en snelheid van toelevering transformeren de competitieve omgeving.

Een nieuwe white paper, door Sirris-experts samengesteld, geeft inzicht in deze nieuwe generatie toeleveranciers en de pijlers waarop ze steunen. Het schetst de uitdagingen en mogelijkheden voor kmo's om tijdig op deze nieuwe competitieve 'Manufacturing-as-a-Service' (MaaS)-omgeving te reageren.

Geduchte concurrentie of opportuniteit?

Voor heel wat kmo's bleef MaaS te lang onder de radar, maar door technologische vooruitgang, met als gevolgen de doorgedreven digitalisatie, automatisatie van het productiesysteem en snelle groei, zien steeds meer bedrijven het potentieel en de impact van dit nieuwe aanbod. Het disruptieve businessmodel van deze digitale productiebedrijven en marktplaatsen **concurrereet via nieuwe performantiecriteri**a, zoals de eenvoud van bestelling voor onderdelen op maat, een ultrakorte doorlooptijd, tools voor de analyse van de maakbaarheid of toegang tot state-of-art productiecapaciteit. En dit in een **breder**e waaier van **productietechnologieën** en voor **almaar complexere producten**.

Veel maakbedrijven vrezen deze nieuwe, snel groeiende concurrentie, gaan op zoek naar een positionering of oplossing om de boot niet te missen, experimenteren met deelname aan marktplaatsen of besteden bij capaciteitsgebrek productie uit. Wensen ook hun klanten - nu of in de nabije toekomst - een vergelijkbare, ultramoderne service? En waar wordt dit een noodzaak om de kans op een opdracht binnen te halen?

In de nieuwe white paper 'Manufacturing-as-a-Service. Online, on-demand and super-fast delivery' gaan we dieper in op hoe u als kmo kunt reageren op de komst van MaaS, aan de hand van enkele voor de hand liggende vragen, gaande van positionering en specialisering tot mogelijkheden zoals QRM en automatisering.

[Download Whitepaper](#)

Auteurs



Pieter Kesteloot



Pascal Pollet