

Manufacturing-as-a-Service: een ver-van-uw-bedshow? Deel uw ervaringen

15 maart 2024, 13:58

Pieter Kesteloot
Bart Verlinden
Pascal Pollet

Steeds meer leveranciers bieden online maatwerk aan voor diverse productietechnologieën: 3D-printen, verspanen, spuitgieten, etc. Klanten kunnen bijvoorbeeld een 3D-productmodel opladen en specificaties doorgeven, om meteen een prijsofferte en levertermijn te ontvangen. Het gaat daarbij niet alleen om bedrijven met eigen productiecapaciteit (bijv. 247Tailorsteel en Protolabs), maar ook om online marktplaatsen met een uitgebreid partnernetwerk (bijv. Xometry en Facturee). Deze nieuwe bedrijfsmodellen noemen we Manufacturing as a Service (MaaS).

Hoe denkt u over MaaS? Laat het ons weten

In het kader van een *Europese studie (MASTT2040)* verzamelen we graag uw ervaringen met MaaS. U kunt deelnemen door onze online bevraging in te vullen. Alvast bedankt!

Deel uw MaaS-inzichten hier

Wat is het verschil tussen MaaS en traditionele toelevering?

Het grootste verschil tussen MaaS en traditionele toelevering zit in drie factoren: de eenvoud van de online services (klanten worden ontzorgd), de transparantie (klanten kunnen hun bestellingen online opvolgen) en de snelheid (klanten krijgen onmiddellijk een offerte en bestellingen worden zeer snel geleverd).

Wat heeft u nodig voor MaaS?

Om MaaS-diensten te kunnen aanbieden, hebben uw bedrijfsprocessen een grondige digitalisering en automatisering nodig. Dat geldt voor alle processen – van offertegeneratie tot werkvoorbereiding, productieplanning en logistiek. Ook is een ruime beschikbare productiecapaciteit essentieel, zodat u snel aan de specifieke behoeften van de klant kunt voldoen.

Die aanzienlijke investeringen in geavanceerde softwaretools en geautomatiseerde productieapparatuur zorgen ervoor dat u het MaaS-concept niet zomaar kunt kopiëren en integreren in uw eigen organisatie.

Uitdagingen voor MaaS-bedrijven

Er is wel degelijk een markt voor de *on-demand* snelle levering van onderdelen op maat – en die markt blijft groeien. MaaS-bedrijven kunnen daar, dankzij hun eerder genoemde voordelen, handig op inspelen. Ze richten zich (voorlopig) immers voornamelijk op activiteiten die gemakkelijk te schalen en te digitaliseren zijn. Denk aan typisch machinale operaties, waarbij offertes en werkvoorbereiding volgens automatische regels kunnen verlopen en waarbij direct klantencontact beperkt is.

Bijgevolg blijft er nog veel ruimte over voor manuele operaties (zoals assemblage- en laswerk), complexe werkvoorbereiding die diepgaande kennis vereist, en operaties waar meerwaarde ontstaat door een nauwe samenwerking met de klant (zoals engineeringswerk).

Heeft u nog vragen over MaaS? Of wilt u er zelf mee aan de slag?

Onze whitepaper “Manufacturing-as-a-Service, bedreiging of opportuniteit voor uw kmo?” geeft u een dieper inzicht in de verschillende aspecten van het thema. Of neem contact op met onze MaaS-expert, Pieter Kesteloot project coördinator van MASTT2040 .

Auteurs



Pieter Kesteloot



Bart Verlinden



Pascal Pollet