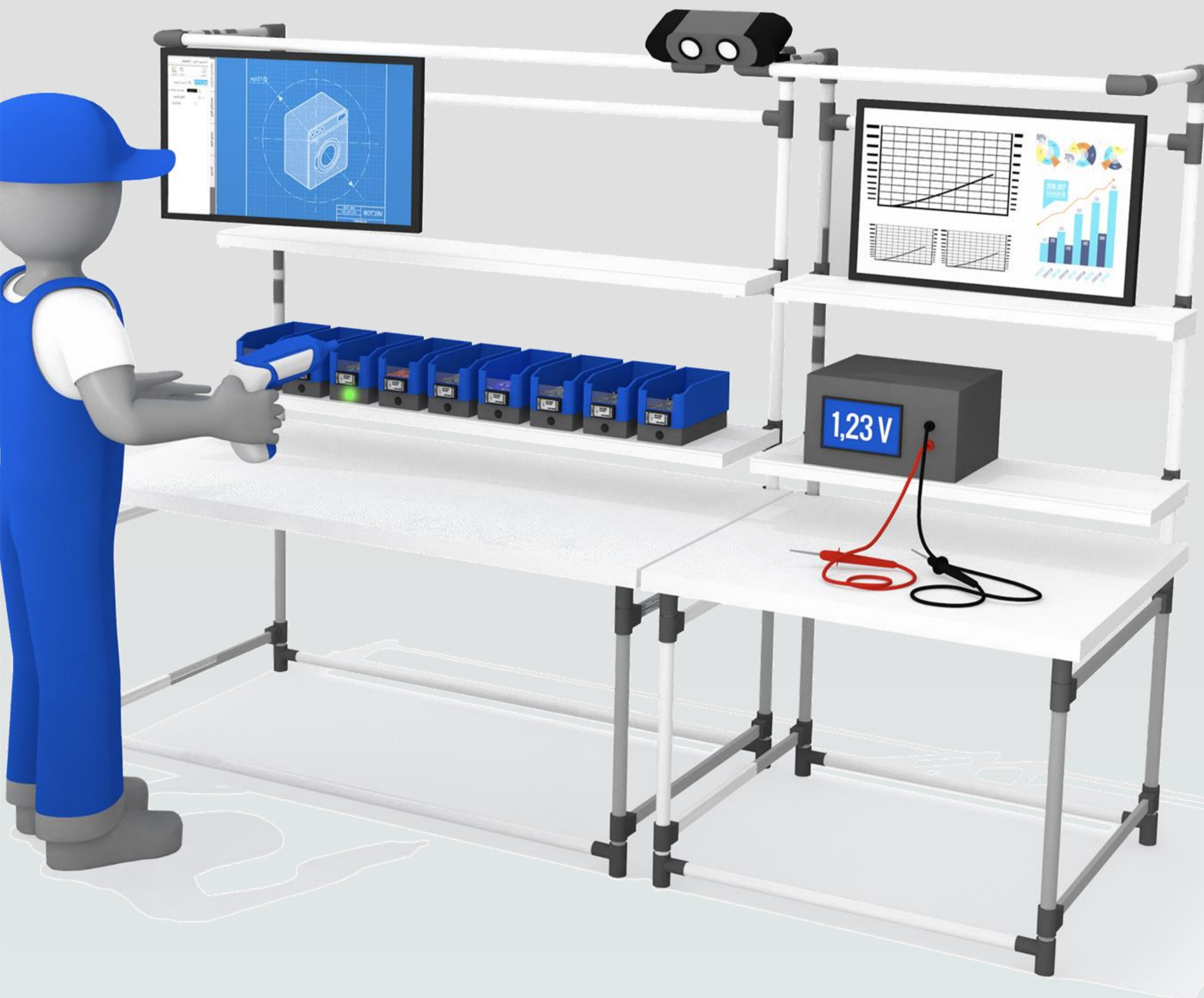


INDUSTRIE 4.0 FÜR DIE MONTAGE

„Wie durch innovative Preismodelle Mehrwerte für Lösungen im Bereich Digitalisierung der Montage geschaffen werden und wie Bossard Smart Factory Assembly von diesen profitieren kann“

Was ist Smart Factory Assembly?

Mit dem Service des Smart Factory Assembly bietet Bossard seinen Kunden Lösungen zur Digitalisierung der Montage. Durch die Digitalisierung der Montage können die Mitarbeitenden von Produktionsunternehmungen digital Schritt für Schritt durch die Montageprozesse geführt werden. Neben einem erleichterten Onboarding von neuen Mitarbeitenden können SFA Kunden unter anderem den Einsatz von vernetzten und intelligenten Werkzeugen sowie die Qualität ihrer Produkte transparenter nachvollziehen.



Pay-Per-Use

Im Geschäftsmodell Pay-Per-Use stellt der Hersteller einem Kunden eine seiner Maschinen oder Anlagen zu Verfügung. Der Kunde wiederum bezahlt eine Gebühr für die Nutzung dieser Maschine. Diese Gebühr kann zum Beispiel sein, dass für jedes produziertes Bauteil bezahlt wird. Dadurch müssen Kunden keine hohen Anfangsinvestitionen mehr tätigen. Falls ein Kunde viele Teile herstellt kann zudem auch der Lieferant massiv profitieren. Die Schwierigkeiten dieses Preismodelles sind, dass sehr viele Daten erfasst werden müssen und die Festlegung der Entgelte nicht immer ganz einfach ist. Zudem muss der Hersteller die Anlage vorfinanzieren.

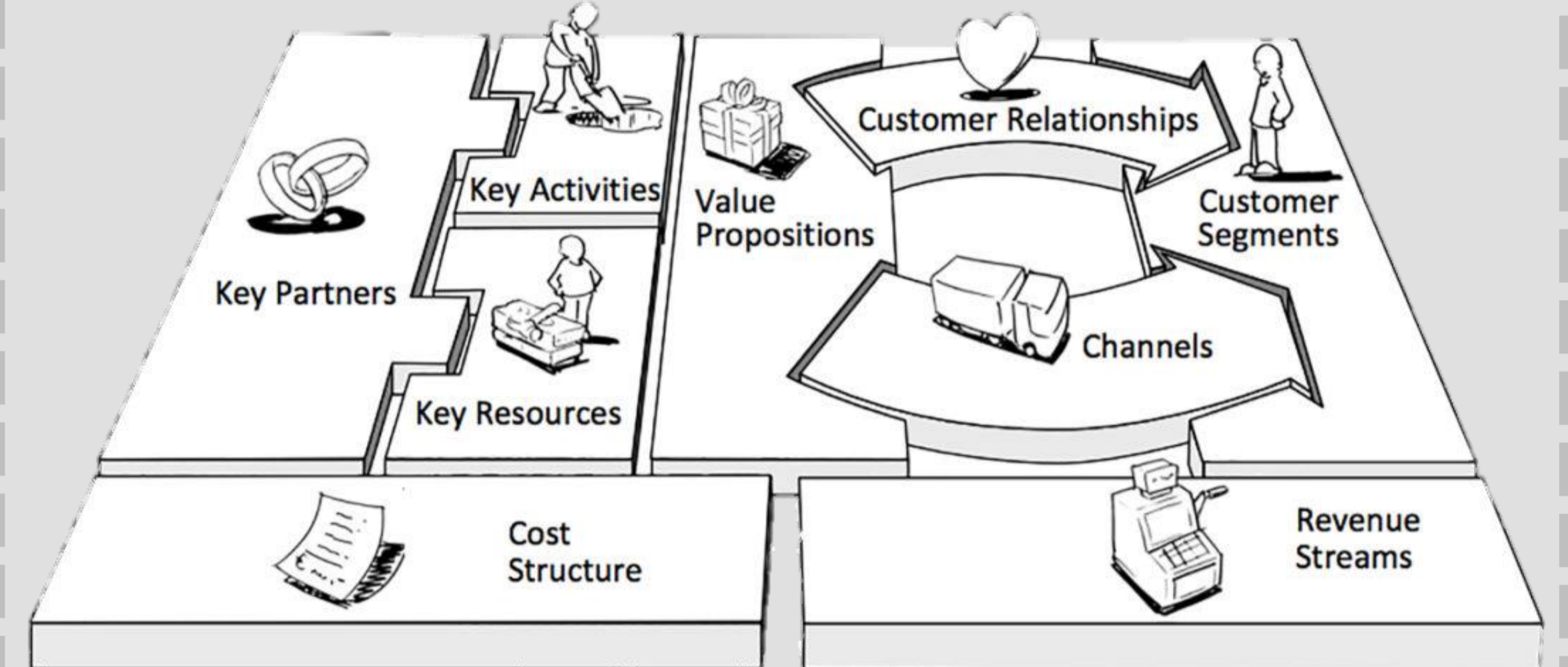
Studiengang / Semester: Wirtschaftsingenieurwesen FS21

Diplomand: Fabian Cortesi

Auftraggeber: Bossard AG

Dozent: Prof. Dr. Adrian Specker, adrian.specker@fhnw.ch

Methodik und Vorgehen



Quelle: <https://merlin-ict.eu/what-is-a-business-model-canvas/>

Die Arbeit beleuchtet verschiedene Aspekte, welche einen Einfluss auf die Wahl eines neuen, innovatives Preismodelles haben. Dafür wurden unter anderem das Business Model Canvas sowie die Porter 5-Forces als Methodik für die Erstellung der Analyse verwendet. Durch eine Umfeldanalyse und einer Konkurrenzanalyse konnte zudem evaluiert werden, welche Preismodelle die Konkurrenz anwendet und welche innovativen Preismodelle innerhalb der Maschinenbaubranche bereits umgesetzt wurden. Aus den vielversprechendsten Modellen wurden Varianten mit pragmatischen Lösungsansätzen konzipiert, welche zusätzlich auf ihre Umsatzbarkeit und Wirtschaftlichkeit untersucht wurden.

Subscription

Subscription oder auch Abo-Modelle genannt sind heute sehr bekannt aus dem B2C Geschäft. Im industriellen Kontext jedoch werden solche Preisstrukturen vorwiegend für Software-Anwendungen gebraucht. Für Produktgüter angewendet bringen sie den Kunden den Mehrwert, dass transparent ist, wie viel monatlich bezahlt wird, um die Dienstleistung zu nutzen, ohne dafür investieren zu müssen. Durch ein Subscription Modell kann der Verkäufer die Käuferschaft besser an sich binden und bei hoher Zufriedenheit mehr Gewinn erwirtschaften.

Freemium

Wenn Kunden Produkte oder Software bis zu einem gewissen Grad kostenlos nutzen können, können teils auch Kunden überzeugt und gebunden werden, welche zu Beginn skeptisch gegenüber einer neuen Dienstleistung waren. Schwierig für Unternehmen, welche ein Freemium-Modell einführen wollen, ist die Definition der kostenlosen und kostenpflichtigen Bestandteile des Angebotes.