Leasing

Artikel vom **2. Dezember 2019**
Projektierungen und Beratungen

Telematik und Big Data haben einen wahren Siegeszug in der Lebensmittelindustrie gestartet. Als Folge davon rückt die Serviceorientierung verstärkt in den Fokus der Marktakteure. Das Finanzierungsunternehmen DLL beleuchtet, welche Möglichkeiten diese Entwicklungen für Hersteller, Dienstleister und Kunden im Hinblick auf Leasing- und Finanzierungsmodelle bieten. Beispielsweise führt das Internet der Dinge dazu, dass Hersteller moderner Wirtschaftsgüter wie Abfüll- und Verpackungsanlagen nicht länger nur als reine Anbieter von Maschinen agieren, sondern zusätzliche Dienstleistungen in ihr Portfolio aufnehmen. Hier eröffnen sich Chancen, die eigene Wettbewerbsposition zu festigen. Das Finanzierungsunternehmen betrachtet insbesondere Modelle, die die reine Nutzung von Technologien und Produktionsmitteln in den Vordergrund stellen und nicht länger ausschließlich auf den Erwerb von Eigentum basieren. »Pay-per-Use« nennt sich eines der Geschäftsmodelle. Mit diesem Modell verzichtet der Hersteller auf den Verkauf einer Maschine. Stattdessen stellt er seinen Kunden die Anlageninfrastruktur oder die Maschine als Dienstleistung gegen ein Serviceentgelt zur Verfügung. Allgemein ist der Besitz von Anlagen und Produktionsmitteln für einen wachsenden Kundenstamm aus der Lebensmittelbranche immer weniger wichtig. Das Konzept »Servitization« basiert darauf. Als nicht produktzentriertes Nutzungsmodell rückt es den reibungslosen Betrieb und die Bereitstellung der dafür erforderlichen Ressourcen in den Vordergrund. Dies kann von grundlegenden Leistungen wie Installation, Wartung und erweiterter Garantie bis hin zu ergänzenden Angeboten wie Schulungen, Leistungsgarantien, Software zur Berechnung von Softcosts oder Life Cycle- und Flottenmanagement reichen. Das alles wächst vielerorts zu einem Lebenszyklusservice zusammen, der die Wertschöpfung vom Anfang bis zum Ende betrachtet.

Hersteller aus dieser Kategorie

© 2025 Kuhn Fachverlag