

Die Zukunft der Lebensmittelindustrie

Kategorie: [Food](#)

Erschienen am: 6. März 2019

Telematik und Big Data haben einen wahren Siegeszug in der Lebensmittelindustrie gestartet. Als Folge davon rückt die Serviceorientierung verstärkt in den Fokus der Marktakteure. Der Finanzierungsspezialist DLL beleuchtet nunmehr, worin das Potenzial dieser Entwicklungen für Hersteller, Dienstleister und Kunden im Hinblick auf innovative Leasing- und Finanzierungsmodelle besteht. Beispielsweise führt das sogenannte Internet der Dinge – kurz IoT – 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 bieten sich aussichtsreiche Chancen, die eigene Wettbewerbsposition zu festigen.

Die gesamte Lebensmittelbranche befindet sich im Wandel, um den aktuellen Trends wie der Digitalisierung gerecht zu werden. Viele Hersteller bestücken daher beispielsweise ihre Maschinen zunehmend mit Sensoriklösungen. Denn mithilfe der ausgewerteten Daten lassen sich wertvolle Rückschlüsse auf die Nutzungsintensität sowie die Einsatzprofile der Maschinen gewinnen, wodurch ganz neue Geschäfts- und Wertschöpfungsmodelle erschaffen werden können.

Klassische Leistungen werden zu IT-basierten Services

DLL betrachtet in diesem Zusammenhang insbesondere Modelle, die die reine Nutzung von Technologien und Produktionsmitteln in den Vordergrund stellen und nicht länger nur auf den Erwerb von Eigentum basieren. Pay-per-Use nennt sich eines dieser Geschäftsmodelle, welchem sich DLL als zukunftsorientierter Finanzdienstleister annimmt. 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.

Nutzen statt Besitzen

Allgemein ist der Besitz von Anlagen und Produktionsmitteln für einen wachsenden Kundenstamm aus der Lebensmittelbranche immer weniger wichtig. Diesen Trend weg vom Erwerben und hin zum Nutzen hat das Unternehmen längst erkannt: Das Konzept Servitization basiert darauf und geht noch weiter als Pay-per-Use. 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 von Anfang bis Ende betrachtet.

„Ob Maschinenhersteller, Händler oder Endkunden – viele Betriebe aus der Lebensmittelbranche stehen infolge von Digitalisierung, Internationalisierung und sich rapide wandelnder Geschäftsmodelle vor nachhaltigen Veränderungen. Als Finanzierungsexperten sehen wir unsere Aufgabe darin, die Branche bei diesem Wandel aktiv zu unterstützen. Um unsere Kunden auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft bestmöglich zu begleiten, nehmen wir die Chancen neuer Technologien unter die Lupe und entwickeln flexible Finanzierungs- und Geschäftsmodelle, die wegweisende Konzepte von maßgeschneidertem Leasing über Pay-per-Use bis hin zu Servitization zum maximalen Nutzen unserer Kunden und Geschäftspartner beinhalten.“

PROZESSTECHNIK-PORTAL

Das Fachportal für die gesamte Prozessindustrie
<https://www.prozesstechnik-portal.com>

Joachim Mösch, Country Sales Manager Food & Agriculture bei DLL