



Pay-per-use im Maschinen- und Anlagenbau

Studie mit mehr als 100 Maschinen- und
Anlagenbauern aus der DACH-Region

Das Wichtigste der Studie auf einen Blick

- (+) **Pay-per-use-Modelle können auch in Krisenzeiten für Mehrabsatz von Maschinen sorgen**
Mit 94% sind nahezu alle befragten Maschinenhersteller der Überzeugung, dass der Einsatz von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen den Absatz von Maschinen auch in Krisenzeiten erhöhen könnte.
- (+) **Die Mehrheit der Maschinenhersteller kennt sich mit Pay-per-use-Finanzierungsmodellen aus**
Mit 69% kennen sich mehr als zwei Drittel der befragten Unternehmen mit Pay-per-use-Finanzierungsmodellen mindestens etwas aus.
- (+) **Pay-per-use-Modelle sind noch kaum verbreitet**
Pay-per-use-Finanzierungsmodelle finden bei den befragten Unternehmen überwiegend noch keine Anwendung – lediglich 28% der Maschinenhersteller geben an, ein solches Finanzierungsmodell für ihre Kunden anzubieten.
- (+) **Hohe Einmalinvestition und das Fehlen flexibler Finanzierungsoptionen sind die größten Hürden beim Vertrieb von Maschinen**
Für die meisten der befragten Unternehmen stellen die hohen Einmalinvestitionen, die beim Kauf einer Maschine anfallen, sowie die fehlenden flexiblen Finanzierungsmöglichkeiten die größten Hürden beim Kauf einer neuen Maschine dar.
- (+) **Eine bilanzneutrale Anschaffung sowie Flexibilität sind wesentliche Erfolgsfaktoren**
Kunden erwarten von diversen Finanzierungsmodellen allen voran die Möglichkeit einer bilanzneutralen Anschaffung sowie hohe Flexibilität, um auf konjunkturell- oder krisenbedingte Umsatzschwankungen besser reagieren zu können.
- (+) **Das Zeitalter von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen beginnt**
Insgesamt bescheinigt die Umfrage Pay-per-use-Finanzierungsmodellen damit sehr gute Erfolgsaussichten, weil Pay-per-use-Modelle die Bedürfnisse der Kunden besser als derzeitige Finanzierungsmodelle bedienen können und zugleich eine Win-Win-Situation für Kunden wie Anbieter entsteht.

04 Einleitung

05 Studiendesign und Studienteilnehmer

08 Status quo von Pay-per-use-Modellen

14 Gründe für Kaufzurückhaltung

21 Erfolgsfaktoren von Finanzierungsmodellen

27 Das Zeitalter von Pay-per-use beginnt

Wie blicken Maschinen- und Anlagenbauer aus der DACH-Region auf Pay-per-use-Modelle?

Pay-per-use-Modelle verändern die Wertschöpfung in immer mehr Branchen und Industrien. Die zugrunde liegende Mechanik ist dabei stets dieselbe: Statt der Einmal-Transaktion eines physischen Produkts sind Hersteller und Kunden bei einem Pay-per-use-Modell über einen Service dauerhaft verflochten und rechnen bedarfs- bzw. nutzungsbasiert ab – mit Vorteilen für Hersteller wie Kunden. Insbesondere in kapitalintensiven Industrien wie dem Maschinen- und Anlagenbau haben Pay-per-use-Modelle dabei das Potential, Flexibilität im Angesicht volatiler Märkte zu ermöglichen, Finanzierungsrisiken zu senken und den Absatz zu steigern.

Ziel der quantitativen Befragung von über 100 Maschinenhersteller aus der DACH-Regionen war es, zu untersuchen, wie verbreitet Pay-per-use-Modelle im Maschinen- und Anlagenbau gegenwärtig sind. Von besonderem Interesse war dabei (1) vor welchen Hürden Maschinen- und Anlagenbauer beim Verkauf ihrer Maschinen stehen, (2) welche Anforderungen Maschinenkäufer an Finanzierungsmodelle stellen und schließlich (3) ob sich der Mehrwert von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen in Krisenzeiten wie zum Beispiel gegenwärtig in der Coronakrise verändert hat. Die Ergebnisse der Umfrage werden auf den folgenden Seiten erläutert.

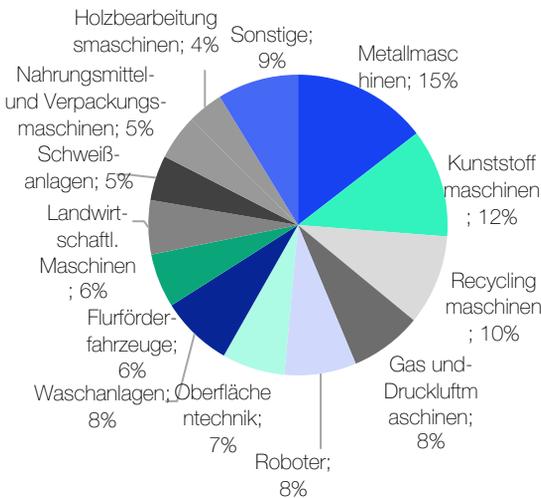
01

Studiendesign und Studienteilnehmer



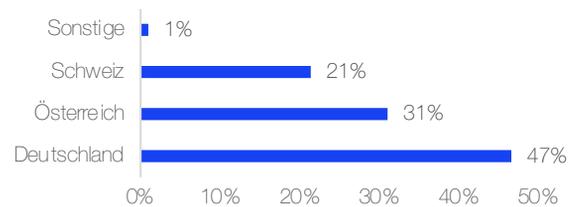
Quantitative Umfrage mit über 100 Unternehmen aus über 10 Industrien aus der DACH-Region

Repräsentativer Industriesplit



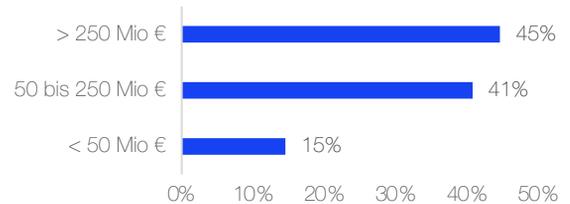
Frage: In welcher Industrie ist Ihr Unternehmen tätig?; n=103

Unternehmen aus der DACH-Region



Frage: Aus welchem Land kommt Ihr Unternehmen?; n=103

Umsatzgröße der befragten Unternehmen



Frage: Wie viel Umsatz macht Ihr Unternehmen pro Jahr?; n=103

Wissenschaftliche Zusammenarbeit bei Studiendesign und –auswertung mit der FHWien der WKW

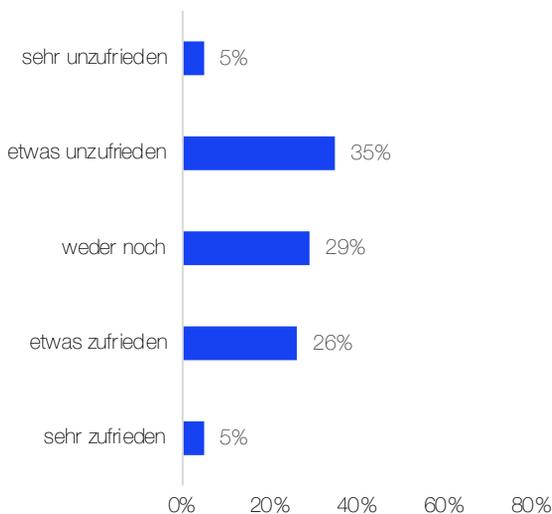


„Die Studie fördert interessante Ergebnisse zutage: Einerseits sind sowohl der Bekanntheitsgrad von Pay-per-Use-Finanzierungen als auch der Wille, diese einzusetzen im Maschinen- und Anlagenbau sehr hoch. Andererseits mangelt es aktuell noch vielfach an Angeboten. Das ist insofern bemerkenswert, als die Studie klare Indikatoren dafür liefert, dass Pay-per-Use-Finanzierungen insbesondere in Zeiten exogener Schocks wie z. B. der Corona-Krise verkaufsfördernd wirken.“

Manfred J. Schieber, M.A., MBA, MSc, Head of Management & Entrepreneurship Study Programs FHWien der WKW

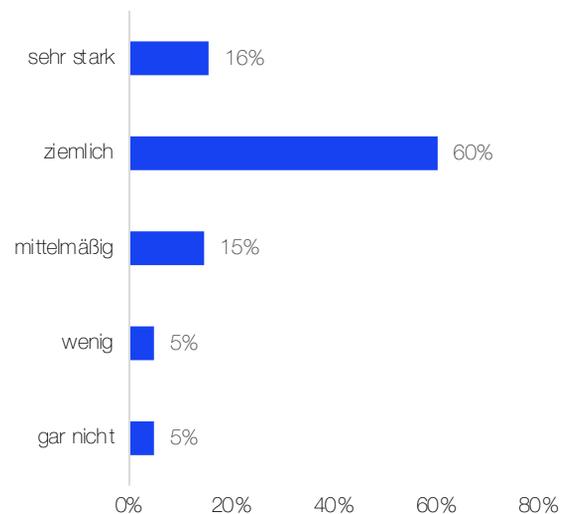
COVID-19 sorgt für eine Unzufriedenheit mit den Maschinenumsätzen bei den Maschinenherstellern

Aktuelle Zufriedenheit mit Maschinenumsätzen



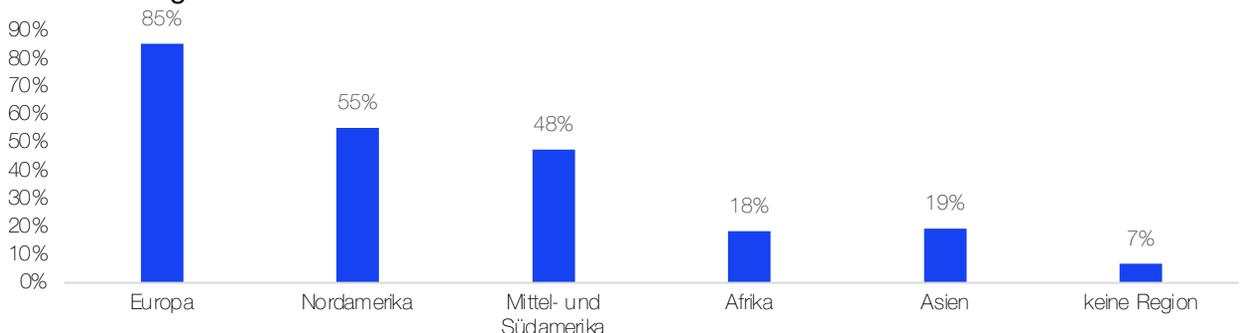
Frage: Wie zufrieden sind Sie derzeit mit Ihren Maschinenumsätzen?; n=103

Einfluss von COVID-19 auf Maschinenumsätze



Frage: Wie wirkt sich die aktuelle COVID-Krise auf Ihren Maschinenumsatz aus?; n=103

Betroffene Regionen durch COVID-19



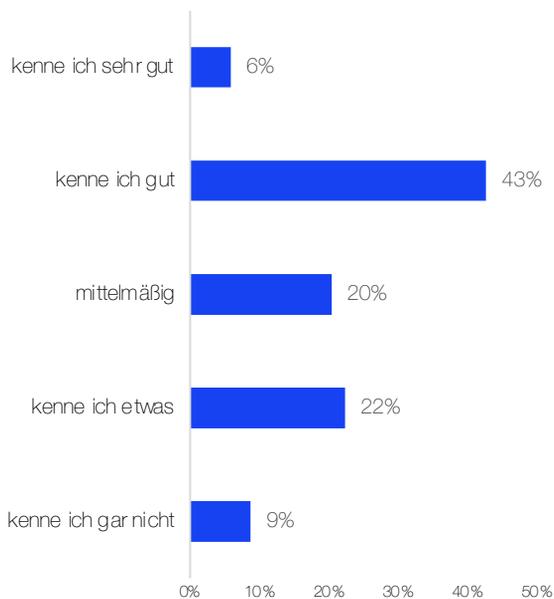
Frage: Welche Regionen sind am stärksten betroffen? (Mehrfachnennungen möglich); n=103

02

Über den Status quo von
Pay-per-use

Knapp die Hälfte der Maschinenhersteller kennt sich mit Pay-per-use-Modellen aus

Pay-per-use-Wissen



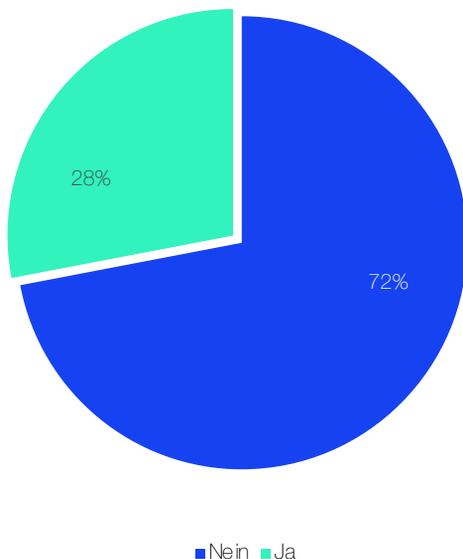
Frage: Wie gut sind Sie mit dem Pay-per-use Finanzierungsmodell vertraut?; n=103

Takeaways

- 69% der befragten Unternehmen kennen sich mindestens etwas mit dem Pay-per-use-Finanzierungsmodell aus
- Bewusstsein und Grundkenntnisse über Pay-per-use-Finanzierungsmodelle bei Maschinen- und Anlagenbauern bieten eine gute Grundlage für die Verbreitung von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen

Pay-per-use-Finanzierungsmodelle finden bei Maschinenherstellern überwiegend noch keine Anwendung

Pay-per-use-Nutzung



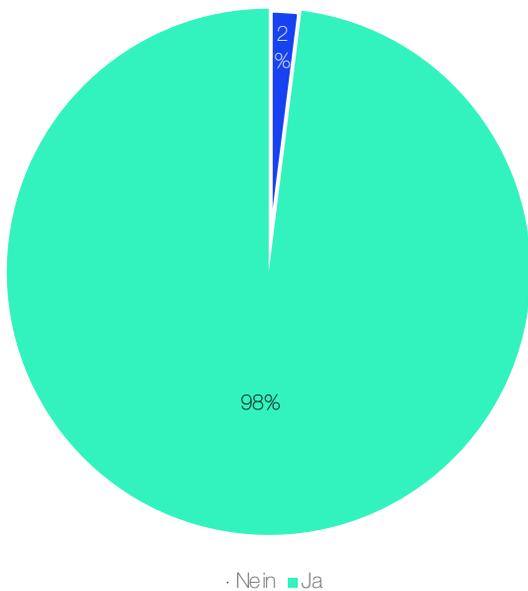
Frage: Haben Sie oder einer Ihrer Kunden dieses Finanzierungsmodell schon einmal angewendet?; n=103

Takeaways

- Mit 72% setzen nahezu drei Viertel der befragten Unternehmen noch keine Pay-per-use-Modelle ein, obgleich die Mehrheit der befragten Unternehmen solche Modelle bereits kennt
- Die zurückhaltende Implementierung von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen dürfte aktuell vor allem mit den damit einhergehenden Herausforderungen wie einer geeigneten IoT-Infrastruktur sowie fehlender Zahlungsexpertise bzw. einem für diesen Einsatzzweck fehlenden Finanzierungsdienstleister zusammenhängen

Nahezu alle Maschinenhersteller würden gerne eine flexiblere Zahlungsweise anbieten

Interesse Pay-per-use anzubieten



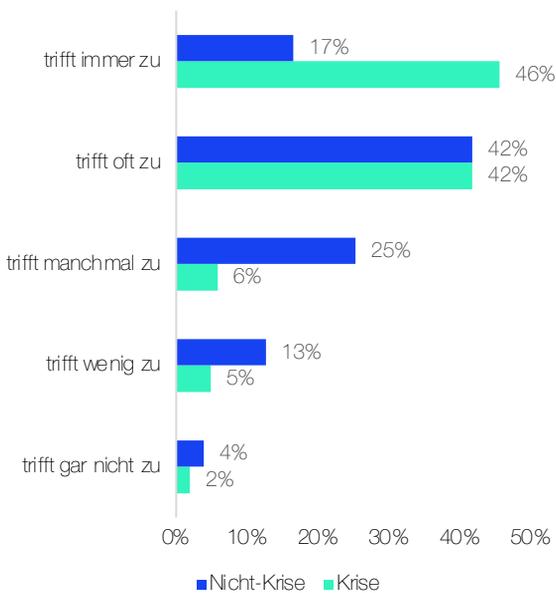
Frage: Würden Sie Ihren Kunden gerne flexiblere Zahlungsmöglichkeiten nach dem Pay-per-use-Prinzip anbieten?; n=103

Takeaways

- Mit 98% der befragten Unternehmen möchten nahezu alle Unternehmen gerne flexiblere Zahlungsmöglichkeiten durch Pay-per-use-Modelle anbieten
- Das Ergebnis betont einmal mehr den Bedarf an flexibleren Zahlungsmöglichkeiten wie ihn Pay-per-use-Finanzierungsmodelle bieten könnten

Der Einsatz von Pay-per-use-Modellen könnte den Absatz von Maschinen auch in Krisenzeiten deutlich erhöhen

Mehrabsatz durch Pay-per-use



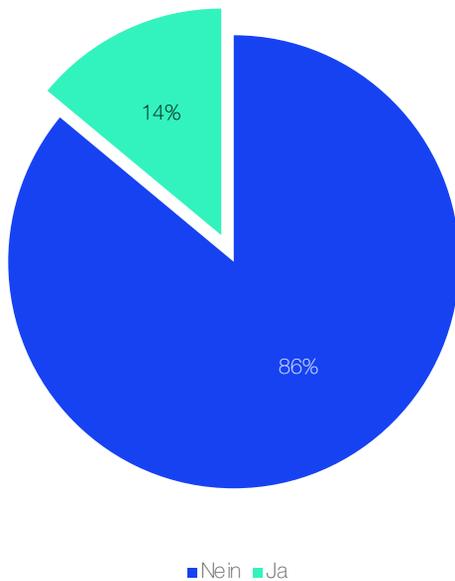
Frage: Denken Sie, dass Sie durch Pay-per-use-Absatzfinanzierung mehr Maschinen/Anlagen (in Krisenzeiten) verkaufen können?; n=103

Takeaways

- Die Mehrheit der befragten Unternehmen ist der Meinung, dass durch den Einsatz von Pay-per-use-Modellen mehr Maschinen verkauft werden können
- Vor allem in Krisenzeiten (94% Zustimmung) spielen nach Meinung der Maschinenhersteller Pay-per-use-Finanzierungsmodelle ihre Vorteile aus (84% Zustimmung in Nicht-Krisenzeiten)
- Das Ergebnis lässt sich damit erklären, dass Pay-per-use-Finanzierungsmodelle Unternehmen mehr Flexibilität ermöglichen, da die finanzielle Belastung in Krisenzeiten proportional zu den Umsatzeinbußen und der damit einhergehenden geringeren Nutzung von Maschinen aufgrund der nutzungsbasierten Abrechnung sinkt

Derzeitige Finanzierungsmodelle können nicht alle Kundenbedürfnisse befriedigen

Befriedigung Kundenbedürfnisse



Frage: Können Sie mit den derzeitig angebotenen Finanzierungsmodellen alle Bedürfnisse Ihrer Kunden befriedigen?; n=103

Takeaways

- Für 86% der befragten Unternehmen können die derzeitig vorherrschenden Finanzierungsmodelle nicht alle Kundenbedürfnisse befriedigen
- Mit Blick auf die vorherigen Ergebnisse (s. S. 11) scheint allen voran der Faktor »Flexibilität« eine wichtige und derzeit von Finanzierungsmodellen noch zu wenig beachtete Eigenschaft zu sein

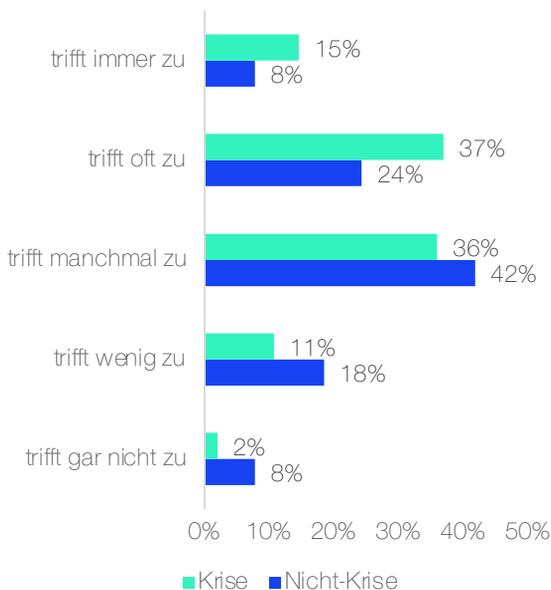
03

Gründe für zurückhaltendes Kaufverhalten bei Maschinen und Anlagen



Der (zu) hohe Preis von Maschinen macht sich vor allem in Krisenzeiten bemerkbar und stellt eine Hürde für den Kauf von Maschinen dar

Gründe für Kaufzurückhaltung: Preis



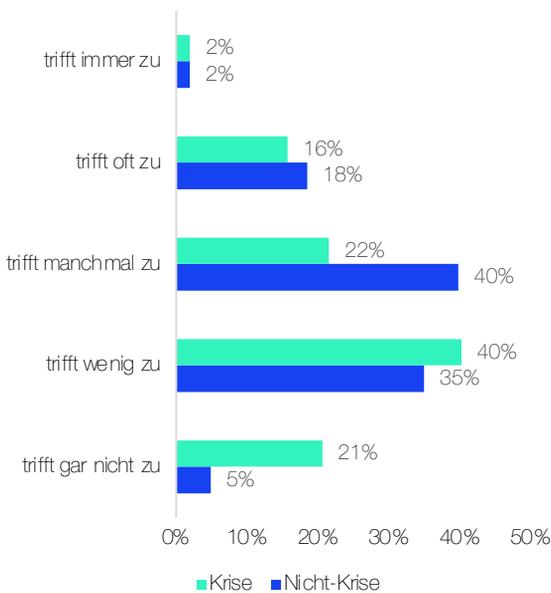
Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, warum ein potentieller Kunde eine Maschine/Anlage außerhalb von Krisenzeiten/in Krisen nicht kauft? [Zu hoher Preis]; n=103

Takeaways

- Vor allem in Krisenzeiten stellt der hohe Anschaffungspreis von Maschinen ein Problem dar (88%)
- Auch in Nicht-Krisenzeiten ist der hohe Anschaffungspreis nichtsdestotrotz für knapp drei Viertel der befragten Maschinenhersteller eine wesentliche Hürde beim Kauf neuer Maschinen (73%)
- Passende Finanzierungsmodelle könnten damit sowohl in Krisen- als auch in Nicht-Krisenzeiten den hohen Anschaffungspreis minimieren

Die Unsicherheit durch den Einsatz neuer Technologien spielt nur eine untergeordnete Rolle beim Maschinenkauf

Gründe für Kaufzurückhaltung: Unsicherheit durch den Einsatz neuer Technologien



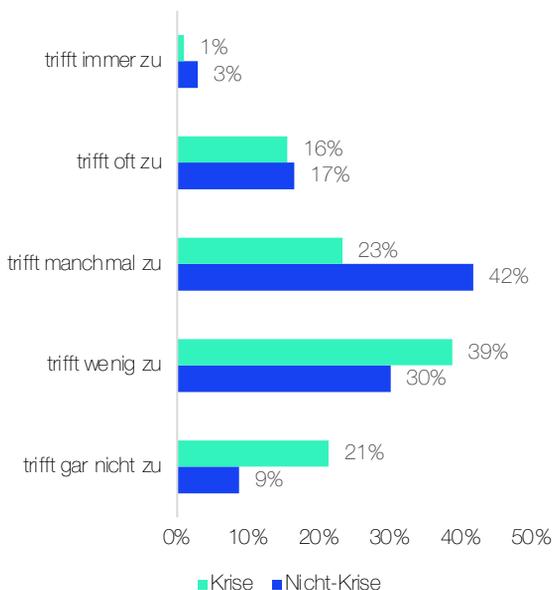
Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, warum ein potentieller Kunde eine Maschine/Anlage außerhalb von Krisenzeiten/in Krisen nicht kauft? [Unsicherheit durch den Einsatz neuer Technologien]; n=103

Takeaways

- Die Unsicherheit durch den Einsatz neuer Technologien ist vor allem in Krisenzeiten kein Hindernis für den Kauf von Maschinen (40 %)
- Auch in Nicht-Krisenzeiten stellt dies für nur ca. 60% der befragten Unternehmen eine Hürde dar
- Insgesamt scheint es größere Hürden (wie beispielsweise der zu hohe Preis, s. S. 15) beim Maschinenkauf zu geben, die ausschlaggebender sind

Ein zu geringer technologischer Fortschritt hat nur einen geringen Einfluss auf den Nicht-Kauf neuer Maschinen

Gründe für Kaufzurückhaltung: Zu geringer technologischer Fortschritt



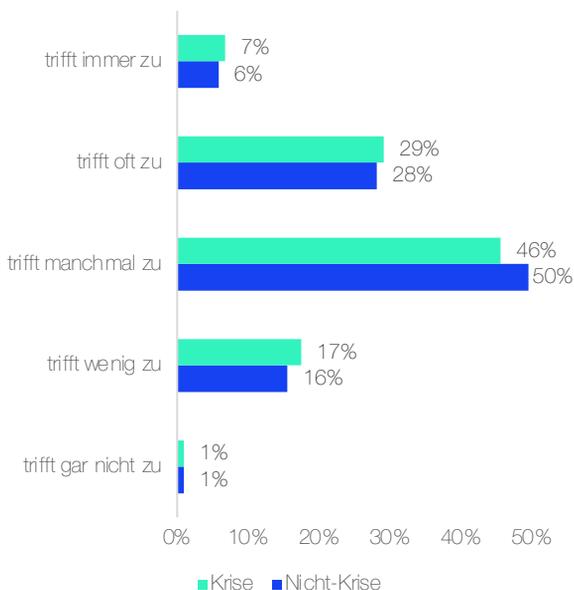
Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, warum ein potentieller Kunde eine Maschine/Anlage außerhalb von Krisenzeiten nicht kauft? [Zu geringer technologischer Fortschritt]; n=103

Takeaways

- Der geringe technologische Fortschritt spielt insgesamt nur eine untergeordnete Rolle für den Kauf neuer Maschinen
- In Nicht-Krisenzeiten hat der technologische Fortschritt eine größere Auswirkung auf den Nicht-Kauf einer Maschine (62 %) als in Krisenzeiten (40 %)
- Der geringere Einfluss in Krisenzeiten ist wahrscheinlich mit insgesamt größeren finanziellen Problemen zu erklären, weshalb der Faktor des technologischen Fortschritts weniger bedeutsam ist als in Nicht-Krisenzeiten

Eine beschränkte Auswahl an Finanzierungsoptionen stellt eine wesentliche Hürde beim Kauf neuer Maschinen dar

Gründe für Kaufzurückhaltung: Beschränkte Auswahl an Finanzierungsoptionen



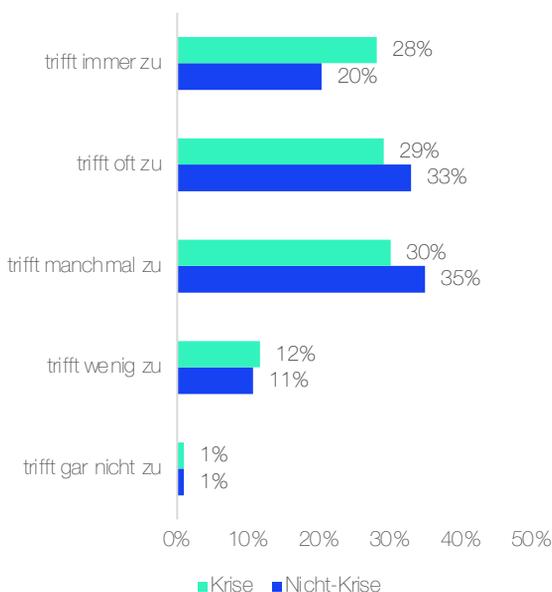
Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, warum ein potentieller Kunde eine Maschine/Anlage außerhalb von Krisenzeiten nicht kauft? [Beschränkte Auswahl an Finanzierungsoptionen]; n=103

Takeaways

- Die beschränkte Auswahl an Finanzierungsoptionen ist unabhängig von Krisenzeiten ein wesentliches Kriterium beim Kauf neuer Maschinen
- Sowohl in Krisen- (82%) als auch in Nicht-Krisenzeiten (84%) messen die befragten Unternehmen Finanzierungsoptionen eine prinzipiell große Bedeutung bei
- Das Ergebnis bekräftigt den Bedarf nach alternativen Finanzierungsoptionen

Unflexible Zahlungsmöglichkeiten hemmen den Kauf neuer Maschinen

Gründe für Kaufzurückhaltung: Keine flexiblen Zahlungen



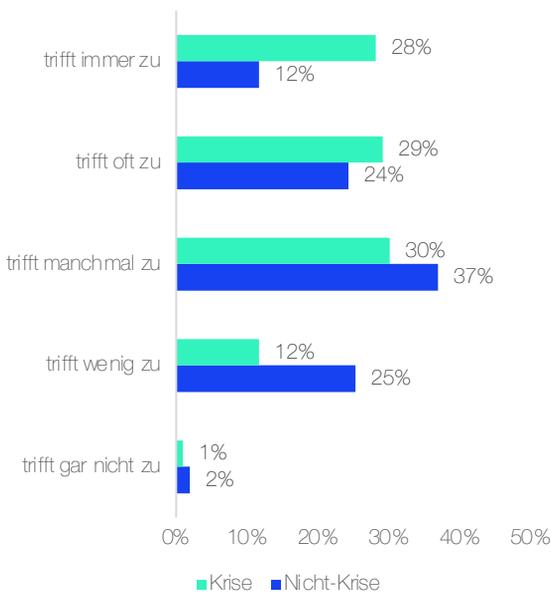
Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, warum ein potentieller Kunde eine Maschine/Anlage außerhalb von Krisenzeiten nicht kauft? [Keine flexiblen Zahlungen möglich]; n=103

Takeaways

- Für die befragten Unternehmen sind flexible Zahlungsmöglichkeiten beim Kauf neuer Maschinen zentral
- Dabei spielt es keine Rolle, ob sich das Unternehmen in einer Krise befindet oder nicht: die Bedeutung flexibler Zahlungsmöglichkeiten ist nahezu identisch: 90% in Krisen vs. 88% in Nicht-Krisenzeiten
- Für Maschinenhersteller ist es somit erfolgskritisch, flexible Zahlungsmöglichkeiten beim Kauf von Maschinen anzubieten, die das bestehende, üblicherweise klassische Angebot an Finanzierungsoptionen wie Leasing erweitern

Bilanz- und steuertechnische Gründe stellen vor allem in Krisenzeiten ein Hindernis beim Kauf neuer Maschinen dar

Gründe für Kaufzurückhaltung: Bilanz- und steuertechnische Gründe



Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe, warum ein potentieller Kunde eine Maschine/Anlage außerhalb von Krisenzeiten nicht kauft? [Bilanz- und steuertechnische Gründe]; n=103

Takeaways

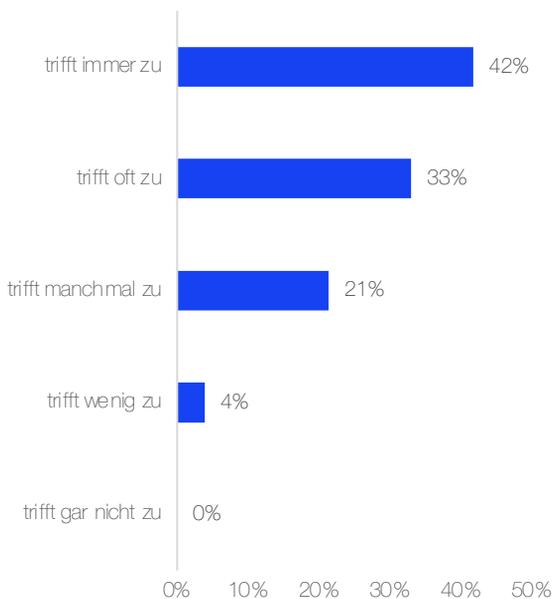
- Bilanz- und steuertechnische Gründe sind beim Kauf neuer Maschinen für 73% der befragten Unternehmen von Bedeutung
- In Krisenzeiten machen sich bilanz- und steuertechnische Gründe besonders bemerkbar, weisen hier 94% der befragten Unternehmen dem Thema eine Bedeutung zu
- Die zunehmende Bedeutung von bilanz- und steuertechnischen Gründen in Krisenzeiten lässt sich durch eine allgemein finanziell angespanntere Lage von Unternehmen in Krisenzeiten erklären, da der Erwerb neuer Maschinen die Bilanz negativ beeinflusst

04

Erfolgsfaktoren von Finanzierungsmodellen

Dem Faktor Flexibilität wird bei Finanzierungsmodellen eine hohe Bedeutung beigemessen

Erfolgsfaktoren Finanzierungsmodelle: Flexibilität



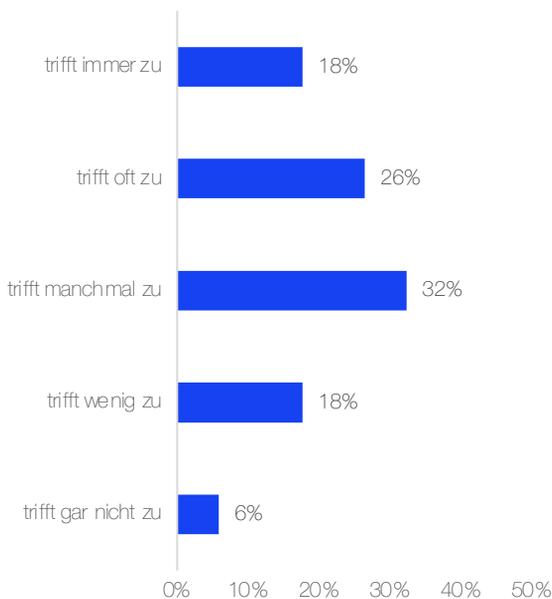
Frage: Welche Eigenschaften erwarten sich Ihre Kunden von diversen Finanzierungsmodellen? [Flexibilität]; n=103

Takeaways

- 96% der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass Flexibilität eine wichtige Eigenschaft von Finanzierungsmodellen ist
- Insgesamt stellt der Faktor Flexibilität damit eine der wichtigsten Eigenschaften für Finanzierungsmodelle dar
- Eine nutzungsbasierte Finanzierung nach dem Pay-per-use-Prinzip würde diesem Anspruch genügen, da nur im Falle der Nutzung Kosten anfallen, womit Kunden auf konjunkturell bedingte Volatilität besser reagieren können

Die bilanzneutrale Anschaffung ist eine wichtige Eigenschaft bei Finanzierungsmodellen

Erfolgsfaktoren Finanzierungsmodelle: Bilanzneutrale Anschaffung



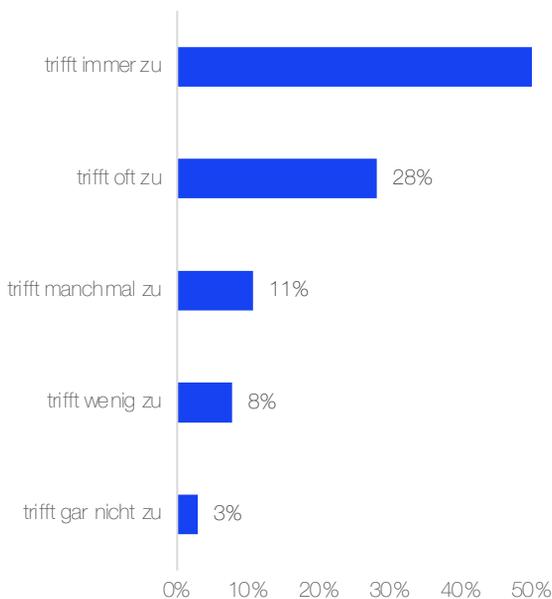
Frage: Welche Eigenschaften erwarten sich Ihre Kunden von diversen Finanzierungsmodellen? [Bilanzneutrale Anschaffung]; n=103

Takeaways

- 76% der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass die bilanzneutrale Anschaffung eine wichtige Eigenschaft bei Finanzierungsmodellen ist
- Das Ergebnis unterstreicht damit die Bedeutung von bilanz- und steuertechnischen Gründen beim Kauf einer Maschine (s. S. 20)
- Eine Pay-per-use-Finanzierung würde diesem Anspruch Rechnung tragen, da in dem Fall keine Bilanzierung der Maschine notwendig ist

Finanzierungsmodelle sollten kostengünstig sein

Erfolgsfaktoren Finanzierungsmodelle: Geringe Kosten



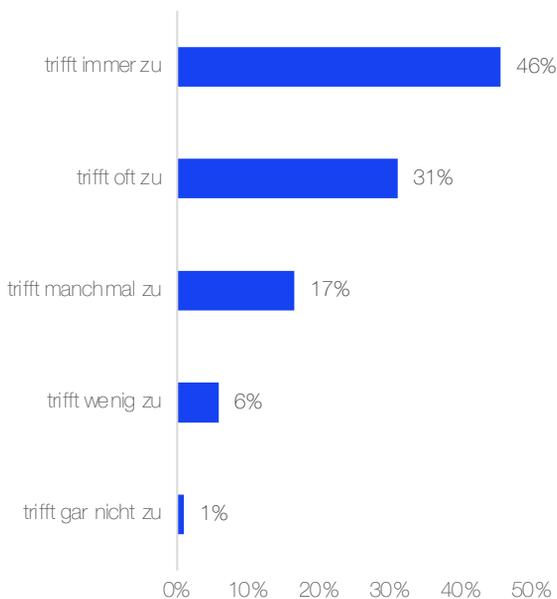
Frage: Welche Eigenschaften erwarten sich Ihre Kunden von diversen Finanzierungsmodellen? [Kostengünstig]; n=103

Takeaways

- 89% der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass Finanzierungsmodelle kostengünstig sein sollten
- Pay-per-use-Finanzierungsmodelle ermöglichen eine solch kostengünstige Finanzierung, da zum einen die Kapitalbindung und die Zinskosten einer hohen Einmalinvestition entfallen und zum anderen dank der nutzungsbasierten Abrechnung nur für das bezahlt wird, was auch wirklich genutzt wird

Hersteller weisen der niedrigen Zinsbelastung eine hohe Bedeutung bei Finanzierungsmodellen zu

Erfolgsfaktoren Finanzierungsmodelle: Niedrige Zinsbelastung



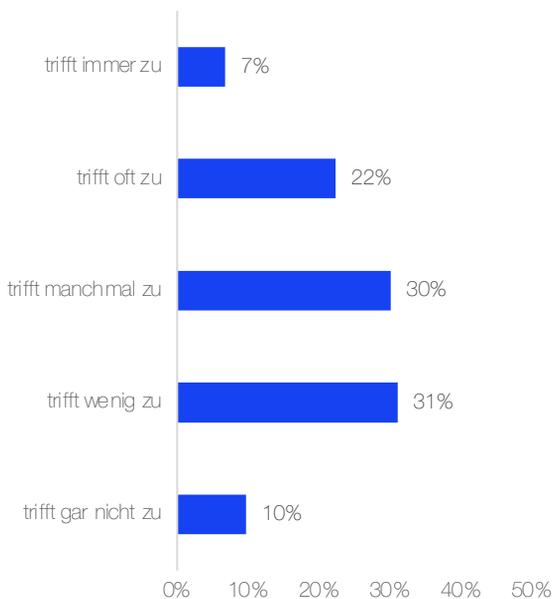
Frage: Welche Eigenschaften erwarten sich Ihre Kunden von diversen Finanzierungsmodellen? [Niedrige Zinsbelastung ; n=103]

Takeaways

- Mit 94% sind nahezu alle befragten Maschinenhersteller der Meinung, dass eine niedrige Zinsbelastung bei Finanzierungsmodellen erfolgskritisch ist
- Herkömmliche Finanzierungsmodelle wie beispielsweise Leasing bieten jedoch fixe, meist umsatzunabhängige und damit bisweilen – je nach Auslastung der Maschine – sehr hohe Zinsbelastungen an
- Pay-per-use-Finanzierungsmodelle können hingegen aufgrund ihrer nutzungsbasierten Abrechnungen und der damit einhergehenden Flexibilität eine verhältnismäßig niedrige Zinsbelastung ermöglichen

Die Verlagerung von CAPEX to OPEX scheint nicht im Vordergrund der Maschinenkäufer zu stehen

Erfolgsfaktoren Finanzierungsmodelle: CAPEX to OPEX



Frage: Welche Eigenschaften erwarten sich Ihre Kunden von diversen Finanzierungsmodellen? [Operative statt fixe Kosten (CAPX zu OPEX)]; n=103

Takeaways

- Für lediglich 59% der befragten Unternehmen stellt die Verlagerung von Investitionsausgaben zu Betriebskosten eine wichtige Eigenschaft von Finanzierungsmodellen dar
- Das Ergebnis steht damit zumindest im Widerspruch zum vorherigen Ergebnis der Studie – die hohe Bedeutung einer niedrigen Zinsbelastung –, da mit CAPEX to OPEX prinzipiell eine niedrigere Zinsbelastung einhergeht (s. S. 23 und 25)
- Es besteht offenkundig weiterer Aufklärungsbedarf über den Einsatz und die Vorteile von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen und der damit zusammenhängenden Verlagerung der Investitionsausgaben

05

Das Zeitalter von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen beginnt



Das Zeitalter von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen beginnt!

Die Studie hat zutage gefördert, dass der Bedarf an Pay-per-use-Modellen groß ist. Die derzeit angebotenen Finanzierungsmodelle können nicht alle Kundenbedürfnisse befriedigen. Insbesondere die Bedürfnisse nach Flexibilität, bilanzneutraler Anschaffung und niedriger Zinsbelastung stellen wesentliche Erfolgsfaktoren für neuartige Finanzierungsmodelle dar, die bislang nicht hinreichend bedient werden.

Pay-per-use-Finanzierungsmodelle können hier Abhilfe schaffen, da sie Kunden sowohl eine bilanzneutrale Anschaffung als auch mehr Flexibilität erlauben und so insbesondere in Krisenzeiten ihre Stärken ausspielen. Aufgrund der nutzungsbasierten Abrechnung, die mit Pay-per-use-Finanzierungsmodellen einhergeht, sinkt die finanzielle Belastung für Kunden in Krisenzeiten erheblich, da bei einer niedrigeren Auslastung auch die Finanzierungslast sinkt, womit das finanzielle Risiko insgesamt minimiert wird. Gleichzeitig entfällt bei Pay-per-use-Finanzierungsmodellen die Bilanzierung, weil eine Verlagerung von Investitionsausgaben zu operativen Kosten stattfindet.

Die Studie zeigt damit, dass der Einsatz von Pay-per-use-Finanzierungsmodellen ein Win-Win-Geschäft für Hersteller wie Kunden im Maschinen- und Anlagenbau ist und für die Zukunft großes Potential verspricht. Während Maschinenhersteller etwa von besser planbaren Umsatzströmen und einer

Vertiefung der Kundenbeziehung durch die dauerhafte Verflechtung profitieren und perspektivisch weitere Services anbieten können, genießen Kunden die angesprochenen Vorteile einer geringeren Kapitalbindung, einer größeren Flexibilität und Anpassungsfähigkeit bei volatiler Nachfrage sowie der nicht notwendigen Bilanzierung.

Trotz der vielen Vorteile, die Pay-per-use-Finanzierungsmodelle bieten, werden solche Finanzierungsmodelle aktuell laut der Studie erst bei ca. einem Viertel der befragten Maschinenherstellern eingesetzt. Dies mag vor allem an den Herausforderungen liegen, die mit Pay-per-use-Finanzierungsmodellen einhergehen. Integration in die Prozesse bei Hersteller und Kunde, eine passenden IoT-Infrastruktur und ausgewiesene Finanzexpertise sind nur einige der Erfolgsfaktoren, die es auf dem Weg zu erfolgreichen Per-per-use-Modellen zu beachten gilt.

Über KAUFMANN / LANGHANS

Als Strategieberatung für das digitale Zeitalter machen wir Konzerne, mittelständische Unternehmen und Start-ups zu Gewinnern eines sich ständig beschleunigenden Wandels. Unsere Beratungsschwerpunkte: Strategy Making, Business Model & Service Design und Equity Storytelling. Unsere Mission: Future as a Service.

Über linx4

linx4 ist ein Finanzierungsunternehmen mit Fokus auf Pay-per-Use-Finanzierung für industrielle Maschinen und Anlagen. Die Pay-per-Use-Finanzierung von linx4 basiert auf einer industriellen IoT (IIoT) und KI-Risikomanagement-Lösung, um eine Teilung des Auslastungsrisikos zu ermöglichen. linx4 ist in über 20 europäischen Ländern tätig.

Über die Fachhochschule Wien der WKW

Die FHWien der WKW ist Österreichs führende Fachhochschule für Management und Kommunikation. Eng vernetzt mit den heimischen Unternehmen bietet die FHWien der WKW eine ganzheitliche und praxisbezogene akademische Ausbildung für derzeit über 2.800 Bachelor- und Master-Studierende.

Kaufmann Langhans Strategieberatung GmbH

Rosenheimerstraße 100
81669 München

dominik@kaufmannlanghans.de
+49 151 41459689

kaufmannlanghans.de

Bilder: unsplash.com