Votre interlocuteur :

**Ayla Wolf**

Marketing

Communication entreprise

Tél. +49 (0) 9341 86-2321

Ayla.Wolf@weinig.com

**Novembre 2021**

#### Date

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**WEINIG lance son projet innovant « Woodworking-as-a-service » avec trois partenaires**

**Plus de flexibilité face aux fluctuations du marché et de la conjoncture, et accès aux technologies les plus récentes. Telle est la promesse du nouveau modèle commercial « Woodworking as a service » qui doit voir le jour dans les deux prochaines années. Il permettra aux clients de ne payer une machine que sur la base de son utilisation effective. En d’autres mots, les clients ne font pas l’acquisition d’une machine en une fois pour un montant donné, mais reçoivent une machine dont l’utilisation leur est facturée à intervalle régulier. Ainsi, le centre de ce modèle commercial n’est plus la machine, mais plutôt ses performances, son débit, sa disponibilité, ainsi que le service proposé qui garantit tout cela.**

Dans le cadre du programme de financement « InvestBW » du Land de Bade-Wurtemberg, le groupe WEINIG a en outre obtenu l’accord de financement partiel de son modèle commercial innovant « Woodworking-as-a-service ». Ce programme de financement bénéficie aux projets de recherche et de développement technologique des entreprises sises dans le Bade-Wurtemberg visant à créer de nouveaux modèles commerciaux et prestations de services basés sur les données (Smart Services).

Dans le cadre de ce projet, WEINIG va collaborer avec l’Institut Fraunhofer pour les systèmes de production et l’automatisation (IPA) et avec les sociétés Roth Steuerungstechnik et Hogra-Holz. Le Fraunhofer IPA de Stuttgart apporte à ce consortium les toutes dernières méthodes scientifiques ainsi que son expertise en matière de modélisation commerciale. Roth Steuerungstechnik (de Billigheim) est l’expert logiciel de l’équipe et un partenaire essentiel pour tout ce qui concerne le développement de la mise en œuvre technique du service. Directeur du secteur New Business & Innovation de Weinig, Jochen Ganz s’avoue particulièrement fier de pouvoir compter sur la participation de Hogra-Holz de Limbach en tant que client pilote. Cette participation permet de s’assurer que ce modèle commercial sera développé au plus près des exigences du client, et que le point de vue de ce dernier y sera intégré d’emblée.

Le projet a déjà officiellement démarré. Le plan de projet ainsi que les lots de travail ont été finalisés au cours d’une réunion avec les partenaires impliqués. Comme l’explique Julian Geiselhardt, manager de l’innovation et chef du projet « Woodworking-as-a-service », l’avancement du projet fera l’objet d’informations régulières afin de garantir une transparence complète.

En mettant l’accent sur le déploiement de modèles commerciaux numériques et intelligents, WEINIG se montre une fois de plus à la hauteur de sa réputation de moteur d’innovation.

Dans le cadre du Solid Wood Summit de WEINIG, « Woodworking-as-a-service » bénéficiera aussi de son propre bloc thématique. En plus de contenus consacrés à ce modèle, une table ronde constituée d’experts des partenaires du projet offrira des éclairages approfondis. Le lien suivant vous permet de vous y inscrire gratuitement :   
<https://experience.weinig.com/eventplan/detail/woodworking-as-a-service>

Photo : Jochen Ganz (WEINIG), Gregor Baumbusch (CEO WEINIG), Julian Geiselhardt (WEINIG), Felix Gramlich (Hogra-Holz), Oliver Schöllhammer (Fraunhofer IPA), Armin Roth (Roth Gruppe), Philipp Klopf (WEINIG), Dr. Marc-Daniel Moessinger (VDMA)