

Husqvarna® BATTERY BOX



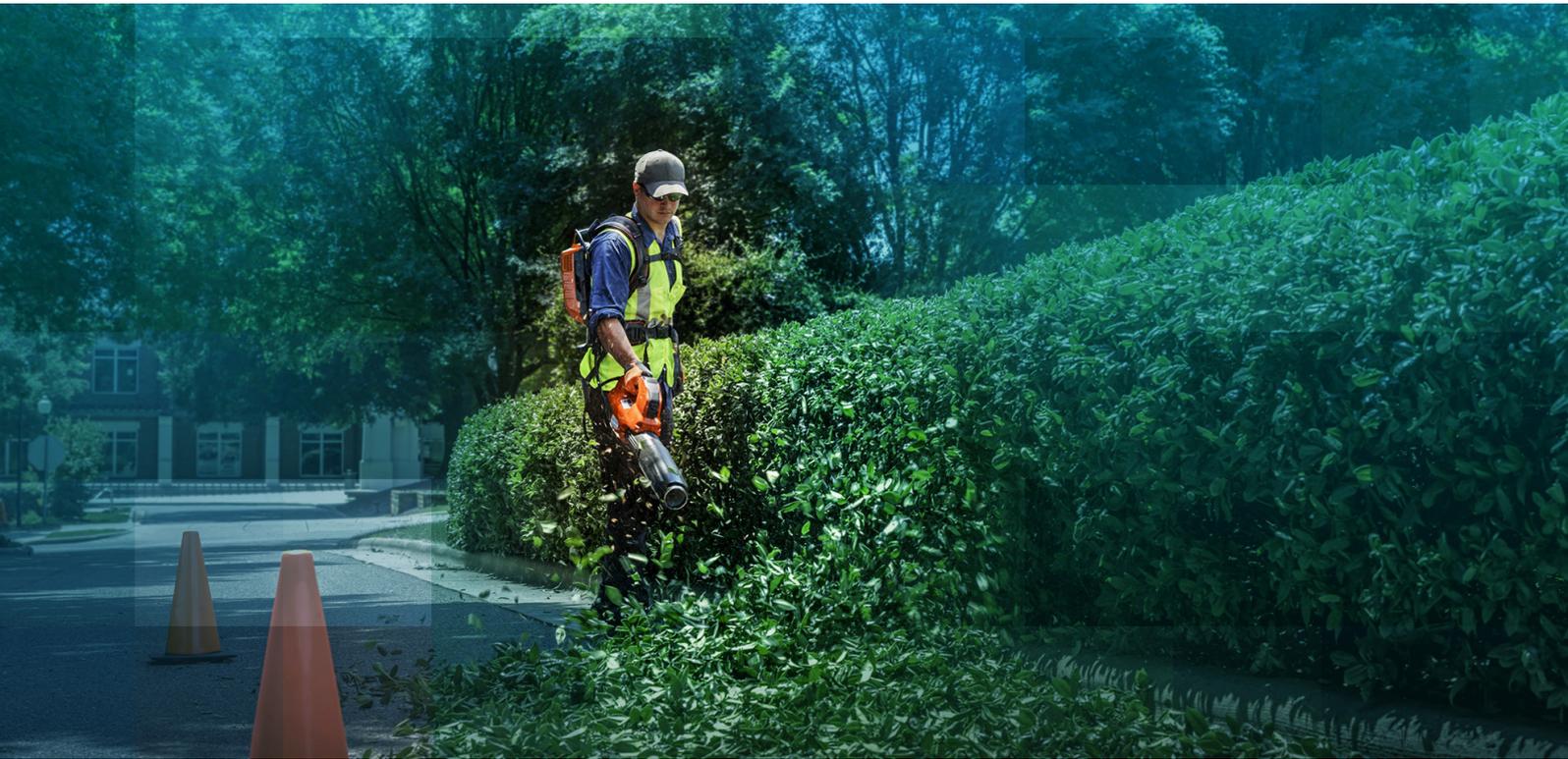
기업백서

어떻게 허스크바나는 사물인터넷을 통해 더 많은 고객을 확보하였는가?

허스크바나 배터리 박스(Husqvarna Battery Box)를 통해 체인톱이 공유경제의 일부가 되었다



Connecting things. It's all about people.



종합 보고서

설립된 지 300 년이나 된 이 견실한 제조업체는 정기 이용 (subscription) 모델과 혁신적 마케팅 기법을 어떠한 방식으로 적용하여 자사의 고객 기반을 확장할 것인가? 허스크바나 그룹은 이러한 질문에 허스크바나 배터리 박스 (Husqvarna Battery Box) 라는 새로운 개념으로 답하였다.

이 자동화된 툴 렌탈샵은 2017년 5월에 스웨덴에서 처음 시작되었으며, 허스크바나의 친환경 라인으로서 전문가를 위한 정원용 배터리-전동 공구 라인을 제공하였다. 배터리 박스의 사용자-기반 결제 모델을 통해 허스크바나의 고객은 공구를 구매할 필요 없이 간편하게 공구를 렌트하고 앱을 통해 요금을 결제한다.

배터리 박스는 공구를 보관할 공간이 부족한 고객들 또는 특정한 공구에 초기 투자를 하는 것을 망설이는 고객들이 원하는 공구를 간편하게 이용할 수 있게 해준다. 공구를 구매하기 전에 공구를 미리 사용할 기회를 갖게 되므로, 고객은 허스크바나의 배터리-전동 공구 제품들의 파워가 석유 연료를 사용한 공구만큼 강력한지를 직접 확인할 수 있다.

생태계적 접근방식이 혁신을 더 쉽게 만든다

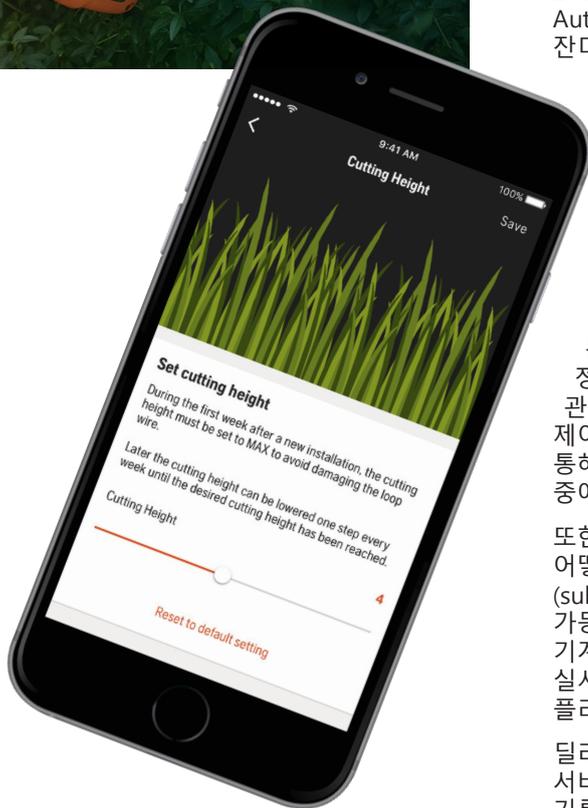
허스크바나 배터리 박스를 실현하기 위해서는 허스크바나의 기업 조직 내에서만 이 아니라 프로젝트에 참여한 파트너 그룹과의 장기적인 비전 확립과 개방적인 공동협력이 필요하였다. 이처럼 분명하게 정의된 역할과 공유된 목표에 의해 유지되는 생태계 (ecosystem)를 통하여 배터리 박스는 겨우 6개월의 기간 안에 개념 단계에서 출시 단계로 빠르게 진행되었다.

텔레노어 커넥션(Telenor Connexion)이 작성한 본 기업 백서는 배터리 박스가 새로운 커넥티드 비즈니스 모델의 틀을 어떠한 방식으로 구축하고 있으며, 허스크바나가 진정으로 "세계에서 가장 오래된 스타트업 기업"으로서 스스로의 가치를 어떻게 증명하고 있는지를 살펴보았다.

오랜 혁신의 전통

스웨덴 제조업체인 허스크바나 그룹은 지난 3 세기 동안 여러 번의 시장 흐름의 변화를 겪어왔다. 1689년에 라이플 제조업체로서 설립된 허스크바나는 기계톱, 모터사이클 등의 유명 메이커로 성장하였다. 오늘날 허스크바나는 전문가와 일반 고객을 위한 고품질 야외용 전동 공구의 제조 및 유통업체로서 세계적인 명성을 누리고 있다.

이러한 오랜 기업 역사를 통해 허스크바나는 기업과 최종 사용자를 서로 연결하는 새로운 방법을 꾸준히 모색하고 있다. 허스크바나는 오늘날에도 혁신의 전통을 고수하면서, 이제는 새로운 고객을 확보하고 고객 가치를 향상시키는 동시에 지속 가능성을 증진하기 위한 수단으로서 사물인터넷 (Internet of Things: IoT)을 도입하고 있다.



배터리-전동 공구를 통한 제품 라인의 확대

허스크바나 그룹은 고성능 임업, 정원, 건설 공구로 유명한 기업이다. 모든 장비에 적용된 특징적인 밝은 오렌지색의 트림은 최고의 품질을 가진 튼튼한 제품을 나타내는 표식으로서 전 세계적으로 인정받고 있다.

허스크바나는 2014년에 새로운 배터리-전동 공구 라인을 출시함으로써 지속가능성에 대한 노력을 더욱 강화하는 한편, 기존의 제품 라인을 보완하였다. 저-소음과 무-배기가스라는 특징을 가진 배터리-전동 공구 제품 라인은 도시와 농촌 지역의 전문가와 일반 고객들의 작업에 도움이 되도록 설계되었다.

정원 손질에 도입된 사물인터넷

디지털화(digitization)는 허스크바나 그룹에서 전략적으로 매우 중요하다. 허스크바나는 디지털화를 증가시킴으로써 시장의 흐름을 주도하고 "스마트 가드닝" 분야를 개척하는 선구자가 되는 것을 목표로 한다.

커넥티비티와 사물인터넷을 활용한 허스크바나의 첫 번째 프로젝트는 소비자 시장에 커넥티드 제품들이 출시되기 시작한 수년 전부터 이미 시작되었다. 이 "세계에서 가장 오래된 스타트업 기업"에 근무하면서 이러한 트렌드를 간파한 몇몇 앞선 사고방식을 가진 직원들은 허스크바나의 제품들을 사물인터넷(Internet of Things: IoT)과 연결할 것을 제안하였다.

2013년에 My Automower 앱이 출시되고 2015년에는 Automower Connect가 출시되면서 허스크바나는 로봇형 잔디깎기에 Software-as-a-Service (SaaS) 애드온을 도입하여 사물인터넷으로 향하는 첫 걸음을 떼었다. 이 새로운 디지털 서비스를 통해 허스크바나의 고객들은 앱을 사용하여 잔디깎기 로봇을 제어하고 상호작용할 수 있다.

이 커넥티드 잔디깎기 이후에는 Gardena Smart System의 출시되었으며, 이에 따라 Gardena는 통합된 시스템 안에서 완전한 원예용 사물인터넷 솔루션을 제공하는 최초의 브랜드가 되었다. 하나의 네트워크 시스템 안에 정원 급수 장치와 잔디깎기를 통합시킴으로써 Gardena는 '스마트 홈'이라는 개념을 정원으로 확장시켰으며, 이를 통해 정원의 식물과 잔디의 관리를 최적화하였다. 정원사들은 연결된 모든 장치들을 제어하고 설정할 수 있는 스마트폰 앱 또는 태블릿 앱을 통해 정원을 실시간으로 관리하며, 이 작업은 심지어 이동 중에도 가능하다.

또한 허스크바나는 기계를 운영하는 기업에게 기계들이 어떻게 사용되고 있는지를 보여주는 전문가용 구독(subscription) 기반 플리트 서비스를 제공한다. 장비의 가동률을 증가시킴으로써 기업은 운영 효율을 향상시키고 기계의 가동 시간을 극대화할 수 있다. 기업은 기계로부터 실시간 사용 데이터를 수집하여 기계의 활용과 머신 플리트의 조합을 최적화할 수 있다.

딜러가 기계에 센서를 설치하면, 이 센서는 디지털 서비스북(관리대장)에 기계의 각종 사용 파라미터들을 기록한다.



고객별 사례

커넥티드 잔디깎기 - SaaS (SOFTWARE-AS-A-SERVICE)를 사용한 허스크바나의 첫 번째 제품

2015년에 Automower Connect가 출시되면서 로봇형 잔디깎기에도 SaaS (Software-as-a-Service) 애드온이 제공되어 고객들은 앱을 통해 자신의 잔디깎기 로봇을 제어할 수 있게 되었다. 로봇의 소유자는 고해상도 인터페이스를 통해 잔디깎기의 작동을 정지하거나 시작할 수 있으며, 밀리미터 단위의 정확도로 잔디의 트리밍 길이를 조절할 수 있다. 소유자는 앱에서 현재 잔디깎기의 상태를 추적하고 잔디깎기가 정지하거나 도난당하는 경우에는 푸시 알림을 수신할 수 있다. 이러한 종류의 트래킹 기능은 차량이나 미션-크리티컬 로봇과 같은 좀 더 고가의 제품에 적용되었을 때 매우 매력적인 기능이다.

클라우드와 데이터를 공유하기 위하여 잔디깎기는 모바일 네트워크와 연결하기 위한 SIM 카드가 필요하였다. 허스크바나는 텔레노어 커넥션과 협력하여 글로벌 SIM 카드 기술을 잔디깎기에 적용하여 기계와 클라우드 사이의 연결을 관리하도록 하였다.

허스크바나는 텔레노어 커넥션의 글로벌 심을 사용함으로써 각 지역별 모바일 네트워크 사업자와 계약을 협상할 필요 없이 전 세계 모든 지역에 허스크바나의 커넥티드 잔디깎기를 제공할 수 있었다. 텔레노어 커넥션이 제공하는 일원화된 연락 및 지원 지점을 통해 허스크바나는 모든 문제를 간편하게 관리하고 자사의 커넥티드 제품의 성능을 꾸준히 최적화시킬 수 있다.

데이터-주도 혁신

허스크바나의 로봇 잔디깎기와 같은 사물인터넷 커넥티드 디바이스를 통한 혁신은 무한한 잠재력을 가지고 있다. 데이터 통신은 기계를 지속적으로 모니터링하고 최상의 운전 상태가 유지되도록 할 수 있다. 정기적으로 정비점검을 수행하는 대신, 커넥티드 디바이스는 정비가 필요할 때 이를 감지하여 경보를 전송할 수 있다. 이것은 기계의 운영 비용을 최적화하며 판매자와 고객의 비용을 모두 감소시켜 준다.

잔디깎기가 클라우드에 직접적으로 연결되면 무선 펌웨어 업데이트 (Firmware Over The Air: FOTA)를 잔디깎기에 지속적으로 제공할 수 있다. 이것은 잔디깎기의 안전을 보장하고 사물인터넷의 발전에 따라 미래의 성능 향상을 보장한다.

잔디깎기에서 수집된 종합적인 컴퓨터 통신 및 사용자 거동 데이터는 연구개발과 마케팅에 매우 유용하게 활용될 수 있다. 허스크바나는 이러한 피드백을 활용하여 고객이 진정으로 원하는 제품과 서비스를 제공할 수 있다.



사물인터넷을 통해 더욱 가까워진 고객과 기업

커넥티드 잔디깎기가 성공을 거둔 후, 허스크바나는 사물인터넷과 디지털 혁신을 사용하여 자사의 고객 기반을 확대시킬 방법을 도모하였다. 신규 서비스 모델과 비교적 새로운 제품인 배터리-전동 공구를 프로모션하기 위하여 허스크바나는 새롭게 야심 찬 실험을 시작하기로 결정하였다.

허스크바나는 조사를 통해 확인된 바 있는 소비자의 불편한 점을 공구 렌탈 모델이 해소할 수 있다고 판단하였다. 조사 참여자들은 공구의 첫 구매의 부담감 및 보관에 필요한 공간 확보의 필요성 때문에 전동 공구의 구매가 망설여진다고 말하였다.

2017년 5월에 허스크바나는 맞춤형 쉬핑 컨테이너 "툴 박스"인 배터리 박스를 소개하였다. 초기 시험 모델의 배터리 박스는 스톡홀름 외곽의 쇼핑물 주차장에 설치되었다.

기존의 렌탈샵과 배터리 박스가 다른 점은 전체 렌탈 과정이 완전히 자동화되어 있다는 것이다. 예약, 수령의 모든 과정은 물리적인 배터리 박스 매장과 디지털 방식으로 소통할 수 있는 앱을 통해 이루어진다. 이 앱을 통해 고객은 자신의 원하는 공구가 언제 매장에 들어오며 렌탈한 공구를 언제까지 반납해야 하는지를 알 수 있다.

"배터리 박스는 혁신을 시도하는 하나의 방식으로, 우리가 사물인터넷의 사용 방법을 개발하기 위한 모델로서의 역할을 한다."

- Petra Sundström, 허스크바나 아이디어 및 혁신 관리 이사

허스크바나 배터리 박스의 운용 방식

배터리 박스에 도착하면 고객은 휴대폰의 BankID를 사용하여 요청한 공구가 들어 있는 로커를 열어 공구를 수령한다. 이 과정은 렌탈 기간이 끝날 때도 똑같이 반복되지만, 이 때는 공구를 안전 로커 안에 반납하게 된다. 반납된 공구는 인근 허스크바나 매장의 직원에 의해 정비 점검을 받기 때문에, 각각의 공구는 항상 최상의 작동 상태를 유지하게 된다.

이것은 얼핏 간단한 것처럼 보이지만, 배터리 박스가 성공하기 위해서는 사물인터넷과 클라우드 연결, 디지털 소비자 경험 및 결제 관리 방법 등의 다양한 전문 지식이 요구되었다. 허스크바나는 이 모든 능력을 사내에서 자체적으로 구축하는 대신 생태계적 접근방식(ecosystem approach)을 도입하여 각각 중요한 역할을 맡은 여러 전문 기업들의 네트워크를 구축하는 것을 선택하였다.

"전문가로 이루어진 팀을 결성하는 것은 비즈니스가 디지털 전환에 성공하는 가장 효과적인 방법이다. 이러한 유형의 프로젝트는 뛰어난 파트너들로 이루어진 혁신 생태계 없이는 가능하지 않다."

- Petra Sundström, 허스크바나 아이디어 및 혁신 관리 이사

혁신 생태계를 정의하고 지원하기

오늘날의 많은 기업들과 마찬가지로 허스크바나의 도전은 다양한 측면을 가지고 있다. 디지털화를 지향하여 사업을 전개함에 따라 허스크바나는 한번에 새로운 비즈니스 모델, 새로운 제품, 새로운 고객을 모두 다루고 있다.

대부분의 기업들은 이러한 야심 찬 목표를 혼자서 달성할 수 없다. 사물인터넷 도입에 성공하려면 혁신을 향한 동기를 가지고 있으며 자신의 분야에 특화된 전문적 파트너들로 구성된 공생적 생태계가 필요하다. 이러한 생태계는 바로 허스크바나가 배터리 박스의 개념을 현실화하면서 창조한 비즈니스 생태계에 전적으로 부합하는 것이다.



배터리 박스(BATTERY BOX) 팀

허스크바나를 돕기 위한 8 x 3 미터의 컨테이너로서 설계되어 제작된 유연한 Sketch-to-Scale® 솔루션의 공급업체는 그들이 만든 제품에 커넥티비티와 인텔리전스를 통합시켜 더욱 스마트하고 더욱 유연한 고객 경험을 창조하였다.

스웨덴의 기술 컨설팅 기업은 HiQ는 고객이 공구 렌탈을 예약하고 렌탈 요금을 지불할 수 있는 앱을 설계하였다. 안전한 여러 단계의 검증 과정을 통해 고객은 앱을 사용하여 지정된 시간에 적절한 로커를 열 수 있다. 또한 이 앱은 각 제품의 "사용 방법" 영상을 포함하고 있다.

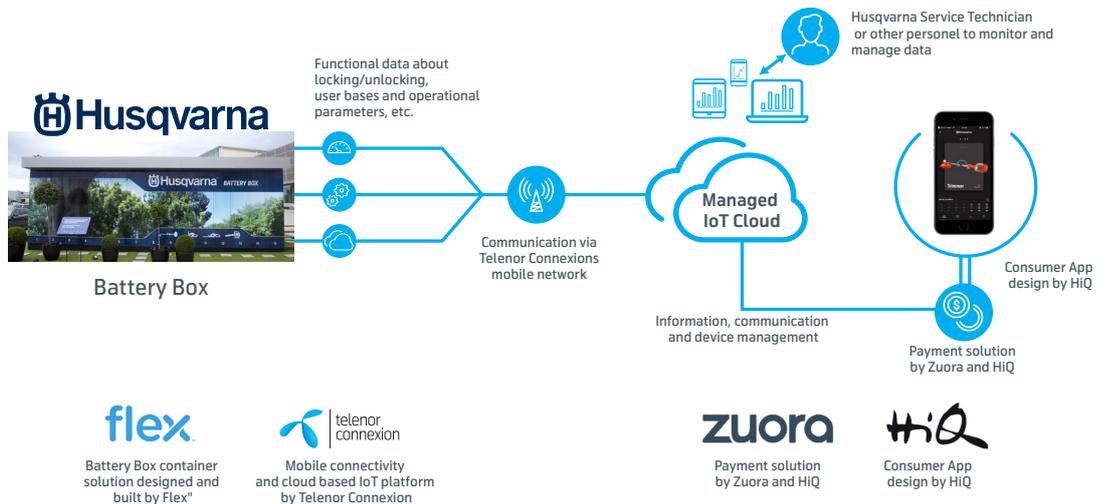
텔레노어 커넥션 IoT 클라우드를 모든 상호작용을 추적하는 "두뇌"로서의 역할을 한다. 배터리 박스 솔루션은 이동통신 기술을 도입하였지만, 텔레노어 커넥션의 사물인터넷 플랫폼과 클라우드 관리 솔루션은 모든 종류의 커넥티비티 기술과 호환된다.

주오라(Zuora)사는 정기 관리(subscription) 관리 솔루션을 공급하고 있다. 주오라와의 협력을 통해 허스크바나는 더욱 간편한 방식으로 렌탈 요금을 부과하고 이용료 결제를 수행하고 회계 및 세무를 관리할 수 있다.

"주오라는 허스크바나의 배터리 박스가 탄생하는 과정에 참여하게 되어 영광으로 생각한다. 우리는 전 세계 고객들이 새로운 구독 경제(subscription Economy)의 세상을 맞이하는 것을 경험하고 있다. 328 년의 역사를 가진 허스크바나가 혁신의 과업을 주도하여 고객들과 장기적 관계를 구축하도록 돕는 것은 매우 흥미로운 경험이다."

- Maria Johansen, 주오라 북유럽 지역 이사

새롭고 다이내믹한 비즈니스 모델의 도입



구독 비즈니스 모델을 사용하여 물리적인 제품에 대한 액세스를 제공하는 것은 고객과의 직접적인 연결을 만들어낸다. 배터리 박스의 경우에 이러한 물리적 제품은 허스크바나의 야외용 전동 공구이지만, 자동차와 가정용 제품에도 이와 동일한 "공유 경제" 모델이 성공적으로 적용되었다.

구독 결제 모델은 고객이 새로운 제품을 시험하는 것에 대한 진입 장벽을 낮추어 준다. 장기적으로 볼 때, 구독 모델은 기업과 소비자 모두에게 가치 있는 관계를 만들어낸다. 기업은 일회성 구매에 초점을 맞추는 대신 "구독" 솔루션을 사용하여 지속적인 소비자 충성도를 확보할 수 있다.

고객이 빌린 공구를 배터리 박스에 반납할 때, 고객은 제품과 렌탈 경험에 대한 점수를 매겨달라는 요청을 받게 되며, 이를 통해 허스크바나에는 기준으로 삼을만한 유용한 데이터 소스를 얻을 수 있다.

연결된 제품들로부터 수집된 데이터는 시장 조사를 더욱 간편하게 하고 기업의 비즈니스 모델을 수정하는 것을 더욱 쉽게 만든다. 기업은 종합적인 컴퓨터 통신 데이터와 직접적인 소비자 피드백을 바탕으로 제품과 서비스의 제안을 빠르게 조정하여 최종 사용자에게 가치 있는 새로운 서비스를 제공할 수 있다.

현재의 공식 딜러들의 참여

허스크바나의 기존 공식 딜러 네트워크는 배터리 박스 개념에서 중요한 역할을 한다. 모든 제품이 최상의 컨디션으로 소비자에게 제공되도록 매일 제품을 정비하는 것은 지역 딜러들의 역할이다.

비록 허스크바나가 새로운 개념을 통해 최종 사용자에게 직접 다가가고 있기는 하지만, 기존의 유통망은 새로운 사업과 중복되지 않으며, 오히려 이러한 과정에서 새로운 백엔드로서의 역할을 맡게 된다.

성공적 사물인터넷 프로젝트의 모

배터리박스 프로젝트는 공동 생태계 구축의 모범사례로서의 역할을 하며, 커넥티드 제품과 서비스를 통해 실제 고객 수요를 충족시키는 방법을 보여준다. 허스크바나는 여러 가지 공동 사물인터넷 프로젝트를 통해 얻은 경험을 바탕으로 텔레노어 커넥션이 확인한 모범 사례 모델에 정확하게 부합된다. 허스크바나와 마찬가지로 디지털화의 과정에서 성공한 대부분의 조직은 사물인터넷 혁신에 초점을 맞춘 사내 특별 팀을 구성한다. 그리고 이러한 내부 팀의 역량은 필요한 기술과 서비스에 대한 전문성을 가진 적절한 외부적 파트너에 의해 강화된다. 이와 같은 생태계 모델은 프로젝트의 구조와 소유에 대한 개방적 접근방식을 요구한다.

“우리는 허스크바나에게 사물인터넷 솔루션을 제공하고 허스크바나의 디지털 여정의 일원이 될 기회를 갖게 된 것을 자랑스럽게 생각한다. 허스크바나는 오랜 역사를 갖고



Put strategy in the lead, not technology



Ensure management support



Form a dedicated cross-functional team



Start small and transform gradually



Deploy fully when outcome is predictable

있는 견실한 기업으로서 사물인터넷을 성공적으로 사용하여 자사의 비즈니스 모델을 혁신하고 최종 고객들과의 연결을 구축한 훌륭한 사례이다. 특히 허스크바나가 기업의 내부 및 외부적으로 개방적이고 혁신적인 방식을 도입함으로써, 우리의 사물인터넷 파트너 생태계의 경쟁력과 능력을 활용하여 체계적이면서도 민첩한 방식으로 사업을 진행하는 과정을 목격한 것은 매우 특별한 경험이다. 허스크바나는 기록적으로 짧은 시간 안에 배터리 박스 프로젝트를 정착시켰으므로, 아이디어를 성공적인 사물인터넷으로 구현하는 방법에 대한 모범적인 사례가 될 수 있다.”

– Mats Lundquist, 텔레노어 커넥션의 CEO

기술뿐만 아니라 목표에 초점을 맞추는 것

성공적인 기업은 단순히 기술에 초점을 맞추기보다는 대개 강력한 비즈니스 케이스와 분명한 최종 목표를 염두에 두고 사물인터넷의 여정을 시작한다. 이러한 목표에 도달하기 위해서는 전체 조직의 내부적 지원이 필요하다. 연구/개발 부서 외에도, 마케팅부터 고위 경영진까지 모든 사람들이 새로운 기술, 업무 흐름, 영업 모델을 도입하는 것의 가치를 이해해야 한다.

일을 점진적으로 시작하는 것과 물러섬 없이 나아가는 것(fail forward)을 두려워하지 않는 것은 상황을 살펴보고 어디에 투자하는 것이 가장 좋은 결과를 얻을 수 있는지를 결정하기 위한 훌륭한 방식이다. 커넥티드 잔디깎기에서 시작한 허스크바나는 유연하고 민첩한 방식으로 사업을 진행함으로써 커넥티드 기술의 경험을 모든 제품 라인의 판매 과정에 적용할 수 있었다.

배터리 박스를 통해 확장 가능한 성공을 달성

국경과 시간대를 뛰어넘어 헌신한 팀의 공헌 덕분에 배터리 박스는 단 6개월의 시간 안에 개념 단계에서 출시 단계로 발전하였다. 이 프로젝트의 생태계 모델이 가진 한 가지 장점은 모든 솔루션들이 확장 가능하다는 점이다. 비즈니스를 확장하기를 원한다면, 허스크바나는 동일한 솔루션을 사용하여 하나의 배터리 박스에서 100 개의 배터리 박스로 확장할 수 있다.

허스크바나는 자동화된 톨 박스를 통해 기존의 소매 모델을 생략함으로써 고객들에게 간편하고 혁신적인 구매 경로를 제공하였다. 허스크바나는 종합적인 프리미엄 경험을 창조하였으며, 이를 통해 제품을 발표하고 가격을 산정하는 방식을 완전하게 통제할 수 있다.

브랜드 인지도와 브랜드 자산 (brand equity)의 관점에서 볼 때, 이 프로젝트는 성공적인 것으로서 추가적인 사물인터넷 실험에 대한 허스크바나 기업 조직 내의 지원을 활성화하였다. 상업적인 관점에서 볼 때, 배터리 박스는 제품, 서비스, 고객 경험과 관련된 실시간 데이터를 제공하였다. 허스크바나의 팀은 사물인터넷 전략을 계속해서 개발함에 따라 이러한 귀중한 통찰력을 비즈니스에 적용할 것이다.

허스크바나는 민첩하고 적응 가능한 운영 모델을 통해 가장 오래되고 이미 사업체계가 구축 기업이라도 혁신을 꾸준히 지속할 수 있으며 혁신의 선구자로서의 혜택을 누릴 수 있음을 입증하였다. 시장의 수요에 따라 비즈니스 모델을 유연하게 수정할 수 있으며 다양한 산업 분야를 포함하는 비즈니스 생태계를 구축한 허스크바나는 “세계에서 가장 오래된 스타트업 기업”이라는 목표를 지켜 나가고 있다.

관련 기업에 대하여

허스크바나 그룹(Husqvarna group)은 임업, 공원, 정원 관리를 위한 야외용 전동 공구 제품과 혁신적인 솔루션을 공급하는 세계 일류 제조업체이다. 허스크바나 그룹은 유럽 내 정원 급수 제품의 선두주자이자 건설 및 석재 가공 산업을 위한 절삭 장비와 다이아몬드 공구류의 글로벌 리더이다. 허스크바나 그룹의 제품과 솔루션은 Husqvarna, Gardena, McCulloch, Poulan Pro, Weed Eater, Flymo, Zenoah, Diamant Boart와 같은 브랜드를 가지고 전 세계의 100 개 이상의 국가에서 딜러와 전문 매장을 통해 일반 소비자와 전문가들에게 판매되고 있다. 더 자세한 정보는 husqvarnagroup.com을 방문하여 확인할 수 있다.

텔레노어 커넥션(Telenor Connexion)은 사물인터넷 (Internet of Things: IoT) 솔루션을 설계하고 운영하는 기업이다. 거의 20년에 걸친 사물인터넷 경험, 강력한 솔루션 포트폴리오, 협력적 접근방식을 바탕으로 텔레노어 커넥션은 좀 더 쉽게 커넥티드 서비스의 가치를 실현할 수 있도록 도와준다. 더 자세한 정보는 telenorconnexion.com에서 확인할 수 있다.

플렉스(Flex)는 Sketch-to-Scale™ 솔루션 공급업체로서 커넥티드 월드(Connected World™)를 위한 지능형 제품을 설계하고 제조한다. 플렉스는 전 세계 30개국의 약 200,000 명의 전문가들과 협력하여 다양한 업계와 엔드 마켓(end-market)의 모든 규모의 기업들에게 혁신적인 설계, 엔지니어링, 제조, 실시간 공급망 정보와 물류 서비스를 제공한다. 더 자세한 정보는 flex.com에서 확인할 수 있다.

HiQ는 테크놀로지와 커뮤니케이션을 통하여 사람들의 삶을 더 단순하게 만들어서 세상을 더 살기 좋은 곳으로 만드는데 이바지하고 있다. 1995년에 설립된 HiQ는 4개 국가의 1,500 명 이상의 전문가들을 보유하고 있으며 나스닥 스톡홀름의 미드 캡 (Mid Cap) 부문에 상장되었다. 더 자세한 정보는 hiq.se에서 확인할 수 있다.

주오라(Zuora)는 업계를 선도하는 구독 경제(Subscription Economy®)의 전도사로서, 모든 비즈니스에서 실시간으로 모든 구독의 주문부터 결제까지의 작업(order-to-cash operation)을 자동화하는 SaaS 플랫폼을 공급한다. 주오라는 Box, Komatsu, Rogers, Schneider Electric, Toshiba, Xplornet, Zendesk처럼 전 세계의 매우 다양한 산업 분야에 포진한 900 개 이상의 기업들에게 서비스를 제공하고 있다. 더 자세한 정보는 zuora.com에서 확인할 수 있다.



Connecting things. It's all about people.

텔레노어 커넥션에 대하여

텔레노어 커넥션(Telenor Connexion)은 사물인터넷 (Internet of Things: IoT) 솔루션을 설계하고 운영하는 기업이다. 거의 20년에 걸친 사물인터넷 경험, 강력한 솔루션 포트폴리오, 협력적 접근방식을 바탕으로 텔레노어 커넥션은 좀 더 쉽게 커넥티드 서비스의 가치를 실현할 수 있도록 도와준다. 텔레노어 커넥션의 본사와 기술 연구소는 스웨덴에 위치하며, 영국, 미국, 독일, 일본에 각각 지사가 있다. 텔레노어 커넥션은 세계의 주요 네트워크 사업자 중 하나인 텔레노어 그룹(Telenor Group)이 100% 지분을 소유한 자회사이다.

www.telenorconnexion.com
sales@telenorconnexion.com