

**Innovative und flexible Absatzfinanzierungsmodelle pay per use („ppu“)  
für Lieferanten (Hersteller/Händler, auch Startups/Jungunternehmen)  
von technischen Investitionsgütern, Produktionsmaschinen/Anlagen, 3D Drucker,  
Lösungen für die Energie- und Verkehrswende (Infrastruktur)**

**Anforderungen/Forderungen/Wünsche von Kunden**

Immer mehr Kunden wünschen nutzungsabhängige Zahlungsvereinbarungen.  
Das Auslastungsrisiko soll reduziert werden. (Auftragsrückgänge, Kundenstornierungen, Lieferengpässe, Produktionsausfälle, weitere betriebsinterne sowie externe negative Faktoren)  
Investitionsbudgets, Liquidität und das Eigenkapital sollen geschont werden.  
Fremdkapital sollte so weit es geht vermieden werden.  
Der Return on Investment (ROI) soll schnell erreicht werden.  
IFRS-16 Konformität: Off-Balance an Stelle On-Balance sowie opex an Stelle capex

**Anforderungen/Forderungen/Wünsche der Lieferanten (Hersteller/Händler)**

Interesse der Kunden für neue/innovative Technologien muss geweckt werden.  
Markteintritt/zutritt muss erleichtert werden, Eintrittshürden müssen beseitigt werden.  
Entscheidungsfindung der Kunden muss vereinfacht und beschleunigt werden.  
Kundenbindung sollte vertieft werden (Full-Service-Pakete, Rundum-Sorglospakete).  
Wiederkehrendes Geschäft mit gleichen Kunden sollte erzielt werden.  
Selbst Nutzungs- oder Mietmodelle Kunden anzubieten, bedarf sehr viel Liquidität, Working Capital und Eigenkapital. Zudem trägt der Lieferant in diesen Fällen das Auslastungsrisiko.

**Leasing als Finanzierungsinstrument**

Leasinggesellschaften sind eher risikoavers und benötigen immer viel Sicherheit(en). Innovative, flexible und dynamische Finanzierungsmodelle werden von Leasinggesellschaften sehr selten angeboten. Leasinggesellschaften bieten vorzugsweise nur feste und zudem unkündbare Laufzeiten (Grund oder Mindestlaufzeit) mit konstanten monatlichen Leasingraten an.  
Neue Technologien sind aufgrund der Produkt- und Marktrisiken sowie der Restwertproblematiken (fehlende oder rudimentäre Wertetabellen) schwer ins Leasing zu bringen. Die Bonität der Kunden/Leasingnehmer (Ausfallrisiko) ist sehr oft noch das zentrale Kriterium für Leasinggesellschaften, wodurch Startups und junge Unternehmen als Leasingnehmer meistens nicht akzeptiert werden. Hinzu kommen die Anforderungen an den Hersteller/Lieferanten, da die Leasinggesellschaft die Subsidiaritätshaftung (Gewährleistung, Garantie, Service/Dienstleistung, etc. durch den Hersteller/Lieferanten) vermeiden möchte. Abschließend spielen für die Leasinggesellschaft die Themen Mobilität und Internationalität sehr oft eine große Rolle. Um jederzeit Zugriff auf das Eigentum (Asset) zu haben, muss/will die Leasinggesellschaft wissen, wo sich das Leasinggut befindet, damit man für alle Fälle sofort Zugriff darauf hat. Sehr „mobile“ Produktionsgüter – geschweige im Ausland – sind hier meistens schwer, zu finanzieren.

**pay per use („ppu“) Modelle**

Als unabhängiger Berater, Business Developer, „Transformer“ (Transformation eines bisherigen Verkaufsmodells in ein Nutzungsmodell), und Vermittler habe ich die Herausforderung angenommen, dieses Manko zu beseitigen. Nach sehr langer und mehrjähriger Recherche, Suche und Gesprächen habe ich Finanzdienstleister gefunden, die meine Anforderungen erfüllen und „ppu“-Modelle anbieten.

Hierbei sind die Finanzierungsraten von der Auslastung/Nutzung der Maschine/Linie/Anlage abhängig und somit flexibel und dynamisch. Somit entscheidet der Kunde selbst, welche Rate er bezahlt. Die Risikoverteilung wird zwischen dem Lieferanten, dem Kunden und dem Finanzierer aufgeteilt. **Der Finanzierer trägt bis zu 75% des Auslastungsrisikos.** Entsprechend dieser Risikoverteilung erfolgt dann auch die Verteilung der Margen. Lieferanten können sich über einen anfänglichen Rabatt/Nachlass, einer Rückkaufsvereinbarung/Verpflichtung und einer Kombination beider Varianten entscheiden. Wenn der Lieferant kein Risiko tragen möchte, so erhält der Lieferant 100% des Verkaufspreises ausgezahlt. Dafür partizipiert er aber nicht an den Zusatzlöhnen.

#### **opex/capex bzw. Off-Balance/On-Balance**

Die flexiblen/dynamischen monatlichen Raten bei dieser „ppu“-Lösung sind von dem Kunden nach IFRS 16 als Betriebskosten (opex) und nicht mehr als Investitionsausgaben (capex) zu bewerten. Somit wird durch „ppu“ eine Off-Balance-Lösung geschaffen. Unkündbare Leasingverträge mit festen Leasingraten führen grundsätzlich (mit wenigen Ausnahmen: geringer Assetwert, kurze Laufzeiten) zu einer On-Balance-Bewertung/Bilanzierungspflicht, da Sie als Investitionsausgaben bewertet werden.

#### **Folgende Branchen/Produkte gehören zum Portfolio von diesen Partnern:**

Technische Investitionsgüter: u.a. industrielle Maschinen, Anlagen, Ladeinfrastruktur, Batterien/Speicher/Energielösungen, Clean Technology und 3D-Drucker. Weitere Produktkategorien werden bei Bedarf geprüft.

**Assetwerte:** Untergrenze: 40.000 Euro, keine Obergrenze, Target Ticket Size: 100.000 - 1 Mio. Euro.

**Vertragslaufzeiten:** Minimum: 1-2 Jahre, Maximum: 9,5 Jahre

**Nutzungsdaten:** Es müssen ausreichend historische Nutzungsdaten (Auslastung, Betriebsstunden, Ausbringungsmenge, etc.) zur Verfügung stehen.

#### **Fungibilität**

Wie beim Leasing („Spezialleasing“) o.ä. Finanzierungslösungen muss auch beim „ppu“-Modell darauf geachtet werden, dass das „**Asset**“ **fungibel**“ ist. Fungibilität bedeutet in diesem Zusammenhang, dass das Investitions/Wirtschaftsgut „drittverwendungsfähig“ und somit austauschbar sein muss. Somit soll sichergestellt werden, dass der Finanzdienstleister „im Fall der Fälle“ das Investitions/Wirtschaftsgut noch verwerten kann. Das „**Customizing**“ sollte sich somit nur auf die individuelle Zusammenstellung der einzelnen **Standardkomponenten beziehen, die man wiederverwenden kann.** Falls das Investitions/Wirtschaftsgut den Bedürfnissen des Leasingnehmers derart angepasst ist, dass dieses Asset ausschließlich von diesem einen Leasingnehmer wirtschaftlich sinnvoll eingesetzt werden kann, so ist dieser der **wirtschaftlicher Eigentümer des Assets** und eine „ppu“-Finanzierung ist nicht möglich.

#### **Geographische Abdeckung:**

EU/EFTA/EWR mit wenigen Ausnahmen (u.a. Italien, Norwegen). Weitere Geographien werden nach Bedarf geprüft.

Grüße aus Rheindorf

  
Ihr Wolfgang Fuchs