

**Innovative und flexible Absatzfinanzierungsmodelle „pay per use“ und „Equipment as a Service“
für Hersteller und Händler, auch Startups/Jungunternehmer
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 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 Hersteller/Händler 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/Händler, da die
Leasinggesellschaft die Subsidiaritätshaftung (Gewährleistung, Garantie, Service/Dienstleistung, etc.
durch den Hersteller/Händler) 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“) und „Equipment as a Service (EaaS)“

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 „pay per
use“ und „Equipment as a Service“-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 Hersteller/Händler, dem Kunden und dem Finanzierer aufgeteilt. **Der Finanzierer trägt bis zu 75% des Auslastungsrisikos.** Entsprechend dieser Risikoverteilung erfolgt dann auch die Verteilung der Margen. Hersteller/Händler können sich über einen anfänglichen Rabatt/Nachlass, einer Rückkaufsvereinbarung/Verpflichtung und einer Kombination beider Varianten entscheiden. Wenn der Hersteller/Händler kein Risiko tragen möchte, so erhält der Hersteller/Händler 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“ und „EaaS“-Lösung sind von dem Kunden nach IFRS 16 als Betriebskosten (opex) und nicht mehr als Investitionsausgaben (capex) zu bewerten. Somit wird durch „ppu“ und „EaaS“ 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“ und „EaaS“-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“ und „EaaS“-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