

Production as a Service / PaaS für Hersteller/Lieferanten von industriellen Produktionslinien und Anlagen

Hersteller sehen sich mehr denn je mit großen Herausforderungen konfrontiert, z.B. der zunehmenden Unsicherheit aufgrund von Pandemien, Handelskriegen und sozialen Unruhen sowie dem Klimawandel. Angesichts dessen geht der Besitz von Fabriken mit erheblichen Investitionsrisiken im Zusammenhang mit zunehmend automatisierten und klimafreundlichen Produktionslinien einher. Gleichzeitig steigen Auslastungsrisiken im Zuge der derzeitigen Rückverlagerung von Produktionsstätten zurück zu einer eher lokalen Produktion.

Eine Antwort darauf bieten hochflexible Fabriken, die durch mehrere Produzenten genutzt werden und durch externe Investoren finanziert sind. Durch die Flexibilisierung der Produktionsanlagen und die Strukturierung des individuell damit verbundenen Risikos wird eine Fabrik in einen investierbaren Vermögenswert verwandelt. Dieser Ansatz nennt sich Production as a Service (PaaS) und bietet Vorteile für Produzenten, Maschinen- und Anlagenhersteller sowie Investoren.

Der Aufbau eines damit verbundenen Angebots erfordert das Know-how und das Partnernetzwerk, um die Interessen der jeweiligen beteiligten Unternehmen in Einklang zu bringen und ein Geschäftsmodell zu entwickeln, das für alle Parteien ein Gewinn ist. Dabei muss sowohl die Perspektive der Maschinen- und Anlagenhersteller als auch auf die Seite der Nutzer beachtet werden. Das Konzept eignet sich vor allem für anlagenintensive Wertschöpfungsketten, kleine bis mittlere Produktionsvolumen und eine Variantenvielfalt der Produkte, die Investitionen in Flexibilisierung der Produktion rechtfertigt.

Bei der Implementierung von PaaS sind verschiedene Stufen abbildbar. Der Weg hin zu PaaS ist oftmals dreistufig: Im ersten Schritt wird der Status Quo bzw. die „PaaS-Fähigkeit“ anhand von Kriterien und Voraussetzungen (Assessment) analysiert. Im zweiten Schritt erarbeitet man ein Zielbild für eine entsprechende Produktion inklusive eines Finanzierungskonzepts und bei Bedarf inklusive eines Produktionskonzepts. Schlussendlich im dritten Schritt findet die Implementierung dieses Konzepts bis zum Hochlauf der Produktion statt.

Bei dem Aufbau eines PaaS-Modells sind zwei Ausbaustufen möglich:

Ausbaustufe 1

Die Fabrik produziert mehrere Produkte effizient und kann sich schnell an Volumenänderungen anpassen.

Ausbaustufe 2

Mehrere Nutzer teilen sich die Infrastruktur auf einer Pay-per-Use-Basis, was zu einer Variabilisierung ihrer Fixkosten führt und das Auslastungsrisiko reduziert.

Als unabhängiger Berater, Business Developer, „Transformer“ (Transformation eines bisherigen Verkaufsmodells in ein Nutzungsmodell), und Vermittler habe ich mich deshalb berufen und herausgefordert gefühlt, Anbieter für PaaS zu finden. Nach sehr langer und mehrjähriger Recherche, Suche und Gesprächen habe ich Partner identifiziert, die die o.g. Anforderungen erfüllen, und entsprechende Modelle gestalten und implementieren.

Keine Finanzdienstleister

Anders als bei den anderen Lösungen in meinem Portfolio handelt es sich bei diesen Partnern nicht um Investoren, die entsprechende Projekte selbst finanzieren. Vielmehr liegen die Kernkompetenzen dieser Partner darin, die aufgezeigten Lösungsmodelle mit zu entwickeln und so intelligent zu strukturieren und zu steuern, dass das operationelle Risiko geteilt wird und somit das Auslastungsrisiko deutlich reduziert werden kann.

Netzwerk an Investoren

Durch PaaS wird es entsprechend einfacher, potentielle Investoren anzusprechen. Das eigene Finanzierungsnetzwerk der Hersteller und des/der Kunden kann bei Bedarf durch mein Netzwerk an Finanzpartner ergänzt werden. Erfahrungsgemäß haben folgende institutionellen Investoren Interesse an PaaS: Family Offices, Private Equity, Venture Capital, Versicherungen und Kreditinstitute.

Folgende Assets und Branchen gehören u.a. zum Portfolio von diesen Partnern:

Fokus: Industrielle Produktionslinien und Anlagen

Branchen: Gesundheitssektor/Pharmazie, Maschinenbau/Komponenten, Chemische/Kunststoffindustrie, Energiesektor (Batterien, Speicherlösungen), Mobilität/“Automobil“ (Nutzfahrzeuge, Busse, PKW, Luftverkehr), Elektro/Elektronik.

Geographische Abdeckung dieser Partner:

EU/EWR/Efta mit wenigen Ausnahmen, weitere Geographien werden nach Bedarf geprüft.

