

**Wachstumsfinanzierung/Working Capital
für Hersteller von innovativen Technologiegütern (Hardware, Software)
eigenes Mietmodell (u.a. pay per use/ppu)
auch für Start-Ups und Jungunternehmen**

Ausgangssituation/Businesscase: eigenes Leasing und Vermieten

Das Interesse der Kunden für innovative Technologien muss zunächst geweckt werden. Der Markteintritt/zutritt muss erleichtert werden und entsprechende Eintrittshürden müssen beseitigt werden. Entscheidungsfindung der Kunden muss vereinfacht und beschleunigt werden.

Viele Unternehmen würden deshalb gerne Ihre Produkte und Lösungen selbst verleasen/vermieten, an Stelle diese zu verkaufen. Zu den vorgenannten Gründen kommen hierbei noch weitere Gründe hinzu (stärkere Kundenbindung, höhere Gesamtmenge, Kontrolle über den gesamten Produktlebenszyklus, Verwertung der Rückläufer, Refurbishment, Zweitmarkt, etc.). Ein eigenes Leasing können nur Großunternehmen/Konzerne anbieten (BAFIN-Erlaubnis/Beaufsichtigung, regulatorische Anforderungen, etc.). Zudem muss in Deutschland und Österreich der Leasingerlass (eingeschränkte Laufzeiten, beschränkte Eigentumsübertragung, etc.) eingehalten werden. Deshalb würden viele Unternehmen gerne alternativ Ihre Produkte und Lösungen vermieten. Hier bedarf es aber erhebliche Liquidität/Working Capital/Eigenkapital. Gerade Start-ups und junge Unternehmen verfügen zunächst nicht über die notwendigen Ressourcen. Die Bonitäten sind von Cash-Burning geprägt (Forschung, Entwicklung, Unternehmensstruktur, Personalaufbau, Markteintritt, Werbung, etc.). Bankkredite sind schwierig zu bekommen; von den Sicherheiten ganz zu schweigen. Und wenn dann ergänzend auch noch innovative Technologien hinzukommen, ist das Thema schnell beendet. Die Aufnahme von neuen/weiteren Eigenkapital ist nicht immer wünschenswert bzw. möglich (hohe Verzinsung, Eigentumsverhältnisse, Mitspracherechts). Aber auch viele etablierte Unternehmen leiden oft unter den vorgenannten Punkten.

Anforderungen/Forderungen/Wünsche von Kunden => pay per use/ppu

Immer mehr Kunden wünschen zudem 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. Eine IFRS-16 konforme Off-Balance/opex-Lösung ist gerade für große Kunden extrem interessant. Die Anforderungen an die Hersteller, solche pay per use/ppu-Modelle anbieten zu können, sind aber nochmal höher, da durch diese Variante gerade eben nicht dauerhaft feste/gleichbleibende Mieteinnahmen generiert werden.

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 bereit sind, entsprechende Wachstumsfinanzierung/Working Capital für Hersteller (auch Start-Ups und Jungunternehmen) von innovativen Technologiegütern zur Verfügung zu stellen, damit diese ein eigenes Mietmodell (u.a. pay per use/ppu) anbieten können.

Anforderungen/Voraussetzungen/Eckparameter

Das Angebot

- Term Loan (befristetes Gelddarlehen)
- Kredithöhe ab T€ 500 - T€ 5.000
- Zins: vergleichbar mit Mezzanine (indikativ, grob zwischen 10-13%)
- Laufzeit 1 bis 60 Monate
- Rückführung: Endfällig (Laufzeiten bis 12 Monate) oder monatlich annuitätisch (auch kombinierbar)
- Sicherheiten: tbd
- Nachrangerfordernis für weitere Finanzierer (= klassisches Venture Debt): Nein
- Warrants/Equity Kicker: keine

Investmentkriterien:

- Wachstumsunternehmen mit gegebenem Proof of Concept
- Alter mind. 3 Jahre
- Unternehmenssitz Deutschland

Financials (indikativ):

- Jahresumsatz > M€ 2,5, wachsend
- Eigenkapital > 0, keine bilanzielle Überschuldung (Fehlkapital kann durch qualifizierten Rangrücktritt aufgewogen werden)
- creditreform Score kleiner 300 (Prüfung durch uns)
- Burn bis Break-Even durch Investor gedeckt / realistischer Plan, wie Break-Even erreicht werden soll

Grüße aus Rheindorf

Ihr Wolfgang Fuchs