



Pay-per-use Leasing

Als Finanzdienstleister Industrieunternehmen auf dem Weg in die digitale Zukunft begleiten

Die zunehmende Relevanz flexibler Optionen zur Leistungsabrechnung...

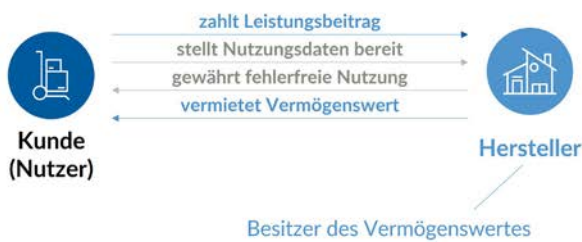
...ist eine direkte Reaktion auf die Herausforderungen und Möglichkeiten der Industrie 4.0 und dem immer stärkeren internationalen Wettbewerb. Um in diesem Markt bestehen zu können, sind insbesondere produzierende Unternehmen zu immer kürzeren Produktzyklen gedrungen, was den Fokus **1.) auf eine optimale Nutzbarmachung der Produktionsmaschinen** und **2.) auf liquiditätsschonendes Wirtschaften** legt. Im gleichen Zuge ergeben sich durch das IoT (Internet of Things), herausragende Möglichkeiten, den aktuellen Herausforderungen zu begegnen. Besonders Leasingunternehmen bietet sich die Chance, ihre Kernkompetenzen als Finanzierer und im Bereich der Operations zu nutzen, um das Geschäftsfeld des Pay-per-

use für sich zu erschließen. Weiterhin können Leasingunternehmen als Finanzierungspartner weitere Umsatzströme im Pay-per-use für sich erschließen und nutzbar machen.

Eine Pay-per-use Lösung bietet jeder Partei individuelle und anpassbare Konzepte...

...zur wunschgetreuen Umsetzung. Hierbei wird zwischen zwei grundlegenden Modellen unterschieden. Im **klassischen Pay-per-use Modell, ohne Finanzierungspartner**, bleibt der Maschinenhersteller Besitzer des Assets. Somit stellt er dem Nutzer dessen Funktionalität als Dienstleistung zur Verfügung, welche, basierend auf dem tatsächlichen Gebrauch, periodisch abgerechnet wird.

Ohne Finanzierungspartner



Mit Finanzierungspartner

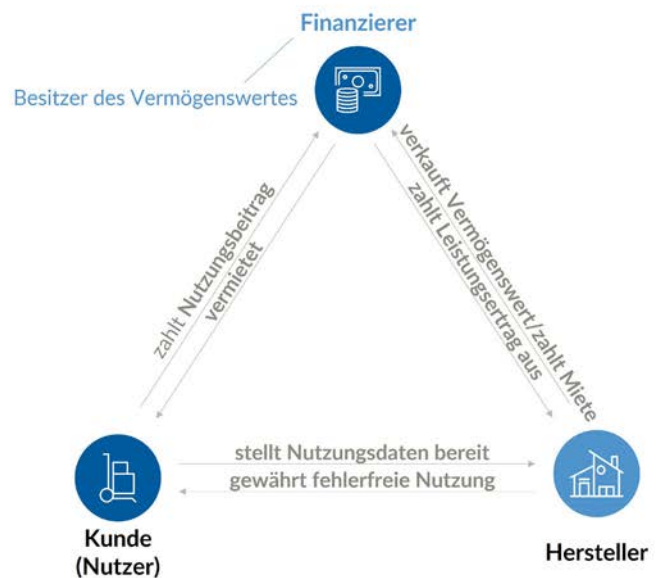


Abbildung 1: Die unterschiedlichen Rollen und Leistungsbeziehungen der involvierten Stakeholder: Im klassischen Pay-per-use Leasing, ohne Finanzierungspartner (l.) und im Pay-per-use Leasing mit Einbindung eines Finanzierungspartners (r.)

Für viele Hersteller ist die Abbildung des Pay-per-use Modells hinsichtlich der Anforderungen an die Liquidität und die Abrechnungsprozesse mit signifikantem Aufwand verbunden. Im Pay-per-use Modell mit Einbindung eines Finanzierungspartners ergibt für jede der drei involvierten Parteien die Möglichkeit, sich auf die jeweiligen Kernkompetenzen ihres originären Geschäftsmodells zu fokussieren:

- _ Der attraktivste Vorteil für **Maschinenhersteller** im Bereich des Pay-per-use Geschäftes ist die Möglichkeit einen weiteren Absatzkanal zu etablieren
- _ Für **Pay-per-use Kunden** (Nutzer) liegt der größte Vorteil in einem Shift des Nutzungsrisikos vom Kunden zum Hersteller oder Finanzierungspartner
- _ Besonders **Finanzierungspartnern** bieten Pay-per-use Lösungen attraktive Vorteile. Durch einen Full-Service Finanzierungsprozess werden die Rechnungsstellung und Abrechnung voll automatisiert. Somit kann der Finanzierungspartner ein komplett neues Geschäftsfeld erschließen

Die zielgerichtete und individuelle Implementierung der Pay-per-use Lösung...

...ist essenziell, um für alle beteiligten Parteien den größtmöglichen Mehrwert zu generieren. Jedoch muss hier unterschiedlichen **Herausforderungen** besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden:

Nutzer: Um mit dem Hersteller ein korrektes Pricing Modell zu entwickeln, muss der Nutzungsgrad der Maschine im Detail verstanden und analysiert werden. Hierfür ist die Implementierung einer, für Hersteller und Nutzer transparenten, IoT Lösung notwendig

Hersteller: Um den Wartungsaufwand der verwendeten Maschinen richtig zu kalkulieren, müssen Hersteller den tatsächlichen Nutzen der Assets durch den Kunden treffsicher antizipieren und dementsprechend das Pricing Modell anpassen. Ebenfalls muss hierfür eine, dem Kunden gegenüber transparente, IoT Lösung implementiert werden

Finanzierungspartner: Aus Sicht des Finanzierungspartners stellen sich die größten Herausforderungen in der Etablierung von konsistenten Datenmodellen, und der Erweiterung der IT und Prozesslandschaft um den Aspekt PPU. Weiterhin müssen Aspekte der Risikobewertung und des Handlings der Assets mit betrachtet werden

Leistungsbeziehungen: Aus umgreifender Perspektive stellt sich die Frage, welcher Vertragspartner welche Leistungen zu erbringen hat. Besondere Wichtigkeit hat hierbei die Kalkulation der, durch das Pay-per-use Leasing gegebenen, irregulären und nutzungsabhängigen Cash-Flows. Ebenso sollte somit besondere Genauigkeit auf der Ausarbeitung der Vertragsbeziehungen zwischen Finanzdienstleister und Maschinenhersteller gelegt werden, um für beide Parteien eine vorteilhafte Interaktion zu ermöglichen

Sichern Sie sich eine Pole-Position in der Industrie 4.0: Mit der richtigen Implementierung kann Pay-per-use Leasing eine zielführende Lösung für eine zukunftsorientierte, voll-automatische und reibungslose Zahlungsabwicklung sein. Sind Sie bereit?

Ihre Experten für Pay-per-use Leasing

Gerne unterstützen wir Sie.

Martin Stephany

Partner

Mobil +49 173 346 58 29
martin.stephany@4cgroup.com



Gerrit Haare

Manager

Mobil +49 173 346 58 59
gerrit.haare@4cgroup.com



Office München
Elsenheimerstraße 55a
D-80687 München
Telefon +49 89 599 882-0

Office Berlin
Französische Straße 8
D-10117 Berlin
Telefon +49 30 747 82 98-0

Office Frankfurt
MesseTurm
D-60308 Frankfurt
Telefon +49 69 269 249-0

Office Düsseldorf
Neuer Zollhof 2
D-40221 Düsseldorf