



Die Abo-Helden

Das Geschäftsmodell „Equipment-as-a-Service“ ebnet Maschinenbauern den Weg hin zu einem kontinuierlichen Geschäft mit einer langfristigen Kundenbeziehung. Wie sich Abo-Modelle auf die Industrie übertragen lassen, beweist das oberösterreichische Start-up Findustrial. **Von Doris Könighofer**

Geht es nach den Gründern von Findustrial, haben bestehende Finanzierungslösungen aus dem Banken- und Leasingbereich ausgedient. Maschinen- und Anlagennutzer brauchen Geschäftsmodelle, die den flexiblen Anforderungen des zunehmend dynamischen Marktumfelds entsprechen. Deshalb haben Günter Hehenfelder (CEO) und Martin Gruber (CFO/COO) Anfang 2020 Findustrial gegründet. Das Fintech-Start-up mit Sitz in Schörfling am Attersee entwickelt eine Reihe neuartiger Finanzierungslösungen speziell für nutzungs-basierte Geschäftsmodelle und stellt diese auf einer digitalen Plattform zur Verfügung. Dadurch verbindet Findustrial die Industrie mit der Finanzwelt und bildet die Basis für IoT-datenbasierte Finanzierungen.

Hehenfelder und Gruber haben während ihrer gemeinsamen Zeit beim Automobilzulieferer Miba begonnen, sich mit dem Thema Equipment-as-a-Service zu beschäftigen. Hehenfelder, der 15 Jahre Management-Erfahrung in der Industrie vorweisen kann, sagt über den Schritt in die Selbstständigkeit: „Wir haben unsere Industrie-Jobs an den Nagel gehängt, um mit Findustrial eine gesamte Branche zu verändern.“ Auch Gruber hat mehrere Jahre Controlling- und Finanzerfahrung in der Industrie auf dem Buckel. Zudem gründete er 2017 Digital Blocks, ein Beratungsunternehmen für die digitale Transformation von KMU.

Antwort auf komplexes Zukunftsmodell

„Die verstärkte Volatilität in den Märkten macht es für Unternehmen immer schwieriger, ordentlich zu planen. Speziell der durch Investition steigende Fixkosten-Block macht Unternehmen zu schaffen“, so Grubers Einschätzung. „Es braucht mehr Planbarkeit und Flexibilität bei der Maschinenfinanzierung, das macht Equipment-as-a-Service und Pay-



C-FINDUSTRIAL

„Wir haben unsere Industrie-Jobs an den Nagel gehängt, um mit Findustrial eine gesamte Branche zu verändern.“

Günter Hehenfelder (li.) und Martin Gruber

per-Use so spannend für das B2B-Umfeld.“ Die größte Schwierigkeit, wenn man Finanzierung und IoT in einem Produkt verbinden will, liegt für den Finanzexperten des Gründerduos in den unterschiedlichen Dynamiken der beiden Branchen: „IoT-Daten sind grundsätzlich im Sekundentakt verfügbar und ermöglichen ein Live-Monitoring der Verläufe. Die Finanzwelt ist jedoch eine quartalsweise oder jährliche Abrechnung gewöhnt, und daher ist die Verbindung der unterschiedlichen Geschwindigkeiten und somit die

Verknüpfung zwischen Wunsch und Wirklichkeit eine Herausforderung.“

Projekt in rekordverdächtiger Zeit

Trotz der Unterschiede der Finanz- und Technikwelt konnte Findustrial sein erstes nutzungs-basiertes Maschinenfinanzierungs-Projekt mit Inocoan erfolgreich realisieren. In wenigen Wochen gelang dem oberösterreichischen Start-up die Umsetzung gemeinsam mit den Partnern. Bei der finanzierten Anlage handelt es sich um eine Anlage mit neuartiger Technologie zur Herstellung von flexiblen Leiterplatten für die LED-Industrie. Das Investitionsvolumen belief sich auf eine Million Euro.

Seit 1. Oktober liefert die Maschine laufend Nutzungsdaten in eine Cloud-basierte Datenplattform, abgesichert durch die sichere Data-Sharing-Technologie. Die Daten werden verwendet, um die flexible Rückzahlungsrate für die Finanzierung zu berechnen und diese allen Beteiligten automatisiert periodisch zur Verfügung zu stellen, bis schließlich die Investition zurückgezahlt ist. Die Rückzahlungsdauer ist dabei nicht genau festgelegt, sondern richtet sich nach der Nutzung der Anlage. „Dies hilft dem Anlagenbetreiber gerade in der Hochlaufphase und in Zeiten schwächerer Wirtschaftphasen, da sich die Rückzahlungsraten automatisch verringern. Umgekehrt wird mehr zurückgezahlt, wenn das Geschäft gut läuft“, erklärt Hehenfelder.

Doch das Start-up wolle nicht bloß die Finanzierung von Maschinen neu gestalten, wie Hehenfelder erzählt: „Das Besondere an unserer Plattform ist das ‚Matching‘ für Investitionsprojekte. Damit finden Anlagenbauer oder -betreiber in kürzester Zeit das passende Finanzierungsangebot.“ Auch das nächste Projekt mit Inocoan ist bereits in Planung – die Pay-per-Use-Finanzierung der neuartigen Maschinen im wichtigsten Absatzmarkt China. <<