

Pay-per-Use

„Tractor-Sharing“ als neues Geschäftsmodell

Mit einem rein nutzungsbezogenen Abrechnungsmodell will der Finanzierungspartner DLL Investitionshürden für den Landtechnikeinsatz aus dem Weg räumen



© DLL

Auch Betreiber von Windparks zahlen ihre Turbinen bereits „by Pay-per-Use“.

Das Pay-per-Use-Geschäftsmodell ist längst im Alltag angekommen, was unter anderem am Car-Sharing-Boom in deutschen Großstädten deutlich wird: Wer dort nur sporadisch ein Auto braucht, muss sich keines kaufen. Via App lässt sich stattdessen ein Pkw zum Festpreis pro Minute buchen – einfach einsteigen und losfahren. Tanken, Parktickets und Versicherung sind meist inklusive. Am Ziel angekommen, wird das Auto irgendwo auf einem öffentlichen Parkplatz abgestellt und anschließend per App für andere Nutzer freigegeben. Bezahlt wird hier nur die reine Nutzung; weder Anschaffungs- noch Wartungskosten fallen an.

Auch im Wirtschaftsleben gewinnen nutzungsabhängige Finanzierungsangebote immer mehr an Boden: Statt zum Beispiel die Turbine für ein Pumpspeicherwerk zu verkaufen, stellt der Hersteller dem Kraftwerksbetreiber diese Komponente zu einem monatlichen Entgelt zur Verfügung, das etwa an die erzeugte Energiemenge gekoppelt ist. Auch andere Parameter wie Betriebsstunden oder Durchflussvolumen wären als Verrechnungskriterium denkbar. Wichtig für den Betreiber ist allein die nutzungsorientierte Abrechnung, da er die hochwertige Anlagenkomponente damit ohne finanzielle Vorleistung einsetzen kann.

Das Pumpspeicher-Beispiel veranschaulicht einen weiteren Vorteil des Pay-per-Use-Modells: Da der Beitrag zum betriebswirtschaftlichen Ergebnis in diesem Szenario sehr stark vom Aufkommen regenerativer Energien abhängt, gilt die Refinanzierungsplanung für Assets hier gemeinhin als besonders schwierig. Denn die Turbinen arbeiten ihrer Bestimmung nach nur dann, wenn Windparks und Solaranlagen bei ungünstigem Wetter zu wenig Strom erzeugen. Die daraus resultierenden Finanzierungsrisiken entfallen mit Pay-per-Use komplett.

Von diesem Vorzug können insbesondere auch Landwirte profitieren, die seit jeher mit saisonalen und wetterbedingten Risiken kämpfen müssen. Sowohl beim Kauf als auch bei klassischen Miet- und Leasingverträgen fallen beispielsweise Kosten für einen neuen Mähdrescher ganz unabhängig davon an, wieviel Fläche an Weizen, Roggen oder Gerste damit geerntet wird. Pay-per-Use löst solche Abhängigkeiten auf. Dieses Modell ermöglicht landwirtschaftlichen Betrieben mit begrenzter Fläche und/oder Viehbestand die Nutzung von hochwertigem Agro-Equipment, dessen Anschaffung und Besitz wirtschaftlich nicht unbedingt sinnvoll wäre.

Vollständig entfalten kann Pay-per-Use sein Potenzial allerdings erst auf der Grundlage eines automatisierten Datentransfers sämtlicher Statusinformationen eines Traktors oder Mähdreschers an eine zentrale Maintenance-Cloud. Wie das in der Praxis konkret aussehen könnte, lassen schon heute wegweisende Predictive-Maintenance-Anwendungen etwa in der Industrie erkennen: Sensoren an Maschinen melden in Real-Time alle aktuellen Zustandsdaten an das zentral betriebene Steuer- und Monitoring-System, das jede Abweichung von hinterlegten Sollwerten automatisch registriert.

Proaktiv können so mögliche Defekte gemeldet, behoben und Versorgungsengpässe vermieden werden. Außerdem optimieren lernfähige Algorithmen permanent sämtliche Anlagenparameter und garantieren damit stets den ökologisch wie ökonomisch bestmöglichen Betrieb. Herstellung, Installation, Wartung und laufender Betrieb – das alles wächst vielerorts zu einem ganzheitlichen Lebenszyklusservice zusammen, der die Wertschöpfung von Anfang bis Ende maximiert.

Vergleichbare Vorteile sind ohne weiteres auch in der Landwirtschaft erreichbar. Jedenfalls liegt die dafür notwendige Datenbasis in computergesteuerten On-Board-Systemen vieler hochmoderner Landmaschinen bereits vor. Jetzt gilt es, all diese Informationen zu einer soliden Grundlage für ein adaptives Pay-per-Use-Geschäftsmodell zu bündeln. Erst damit verwandeln sich technische Anlagen in einen echten Service, der nur bei Bedarf in Anspruch genommen wird und auch nur bei Nutzung Kosten verursacht. Weil dadurch neuentwickelte Maschinen zur Steigerung ihrer Erträge auf Feldern und in Ställen frühzeitig eingesetzt werden können, erweist sich das Pay-per-Use-Modell letztlich auch als Treiber für eine schnellere Verbreitung landtechnischer Innovationen auf dem Land.

Auch aus Hersteller- und Händlersicht ergeben sich aus dem Pay-per-Use-Modell Chancen. Es erlaubt ihnen nicht nur neue Kundensegmente zu erschließen, mehr noch können sie ihre bisherige Geschäftstätigkeit erweitern und über den gesamten Lebenszyklus ihrer Landmaschinen ausdehnen – etwa, indem sie ihre Händler alle notwendigen Wartungs- und Instandhaltungsdienstleistungen erbringen lassen und diese mit in den Nutzungstarif integrieren.

Das Potenzial von Pay-per-Use hat der global agierende Finanzierungsspezialist DLL erkannt. Das Unternehmen empfiehlt, bei der Einführung solcher neuen Geschäftsmodelle und Services, einen geeigneten Partner zu wählen, der über entsprechendes Know-how auf diesem Gebiet verfügt. Dieser sollte Herstellern, Händlern und Anwendern in der Landwirtschaft ein breites Spektrum an flexibel anpassbaren Pay-per-Use-Lösungen bereitstellen können, welche speziell auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind und Investitionsrisiken auf ein Minimum reduzieren.



Joachim Mösch.