

# Digitalisieren mit Finanzierung 4.0

**MITTELSTANDSFINANZIERUNG:** Um Industrie-4.0-Vorhaben zu finanzieren, gibt es viele Möglichkeiten. Der klassische Bankkredit gehört allerdings oft nicht dazu. Verschiedene Leasing- und Fördermodelle schließen die Lücke.

VON SABINE PHILIPP

**E**ine vernetzte Produktion hat viele Vorteile. Maschinen lassen sich besser auslasten, und auch die Fehlerquote kann gesenkt werden. Leider lässt sich schwer darstellen, was diese Vorteile in Euro und Cent an Ersparnis bringen. Das macht es schwierig, solche Vorhaben auf dem klassischen Weg zu finanzieren. Denn Banken brauchen nun einmal belastbares Zahlenmaterial, damit sie einen Kredit vergeben können.

Es gibt jedoch Finanzierungsalternativen sowie verschiedene Möglichkeiten, um die Liquidität zu erhöhen. Eine solche Möglichkeit ist die Nutzung eines Pay-per-use-Modells. Hier wird eine Maschine nicht vorab gekauft. Bezahlt wird erst bei Nutzung. Mittlerweile haben einige Maschinenhersteller solche Modelle im Portfolio.

„Es ist ein spannendes Thema, aber noch werden solche Lösungen eher vereinzelt nachgefragt“, erklärt Timo Schopfer, Vertriebsleiter der Trumpf Financial Services GmbH – der Bank des gleichnamigen Maschinenherstellers. Das Unternehmen hat für eine Laserschneidmaschine ein Abrechnungsmodell auf Stundenbasis entwickelt. Darüber hinaus testen die Schwaben ein Equipment-as-a-Service-Angebot,

bei dem nach geschnittenem Werkstück abgerechnet wird. Aber noch würden sich die Kunden sehr viel häufiger für Operating Leasing entscheiden. „Bei dieser Variante hat der Kunde die Möglichkeit, die Maschine am Ende der Laufzeit wieder zurückzugeben“, so Schopfer. Und es gibt noch weitere Vorteile: „Bei jeder Form von Leasing haben Sie zusätzlich einen sogenannten Pay-as-you-earn-Effekt“, meint dazu Rainer Weis, Mitglied des Vorstands bei der Deutschen Leasing AG. Das heißt: „Die Leasingraten fallen erst dann an, wenn die Nutzung beginnt, wodurch sich das Leasinggut sozusagen aus den Einnahmen, die es erwirtschaftet, selbst finanziert“, erklärt Weis.

**Eine Finanzierungsform, die zuletzt stark an Popularität gewonnen habe**, sei Sale-and-lease-back. „Maschinen, die bereits abbezahlt und abgeschrieben sind, werden verkauft und vom Unternehmen zurückgeleast.“ Das schaffe kurzfristige Liquidität, über die das Unternehmen dann frei verfügen könne, erläutert Weis.

**„Wer ein Industrie-4.0-Projekt finanzieren möchte, sollte sich einen Partner suchen, der einen Bezug zur Thematik hat.“**

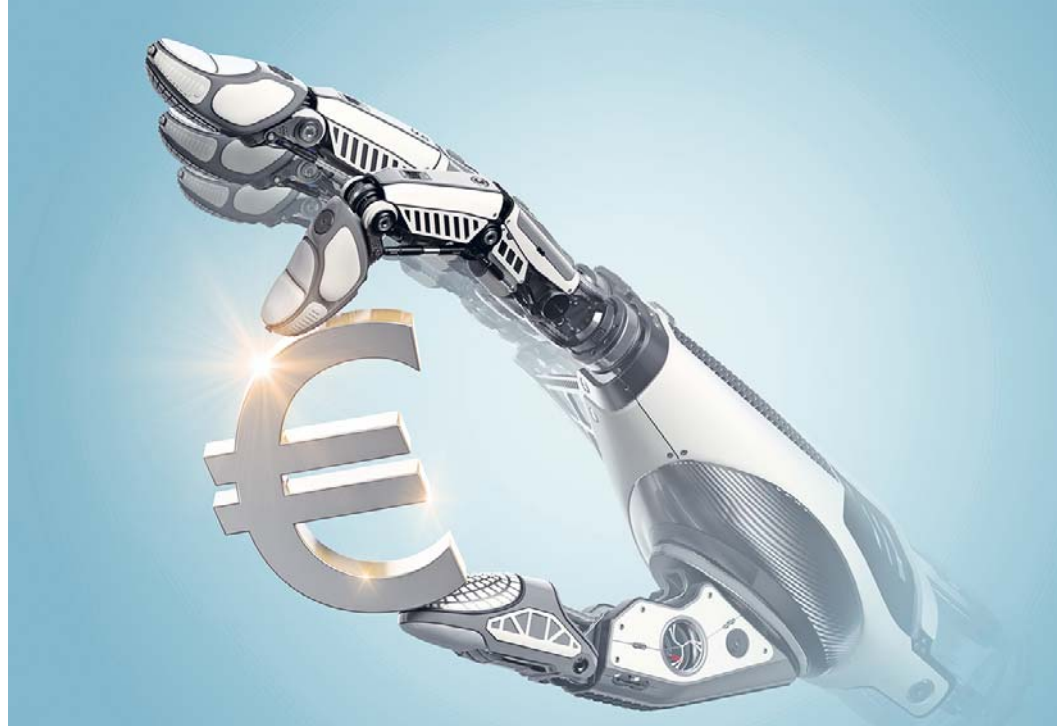
Rainer Weis, Vorstand  
Deutsche Leasing AG

Aber unabhängig von der Art der Finanzierung: „Unternehmen, die ein Industrie-4.0-Projekt finanzieren möchten, sollten sich einen Partner suchen, der einen Bezug zu dieser Thematik hat und der auch die Herausforderungen kennt“, empfiehlt er. Diese würden unter anderem darin bestehen, dass solche Projekte sehr komplex seien und oft nicht alles auf Anhieb funktioniere. Das müsse bei der Finanzierung berücksichtigt werden.

**Wie aber den passenden Partner finden?** Einen neuen Ansatz verfolgen Finanzierungsplattformen wie Compeon oder Fincompare. Hier stellt der Unternehmer sein Anliegen auf einem Portal ein, wo es geprüft und anschließend an potenzielle Finanzierungspartner weitergeleitet wird. Diese können dann ihr Angebot abgeben.

„Finanzierungspartner sind z. B. Banken, Leasing- und Factoringgesellschaften, aber auch alternative Finanzierer wie Einkaufs- und Lagerfinanzierer sowie Crowdfunding-Plattformen“, erklärt Nicolay Ofner, Mitgründer von Fincompare.

Beim Factoring werden offene Forderungen an spezialisierte Unternehmen verkauft. „Ein großer Vorteil liegt darin, dass der Unternehmer einen Großteil seiner Forderung sofort erhält und mit dem Geld neue Investitionen tätigen kann, z. B. im Industrie-4.0-Bereich“, erklärt Hannes Diemel, Pressesprecher der Compeon GmbH.



**Zukunft selbst in die Hand nehmen:** Der Aufbruch in das Zeitalter der vernetzten Produktion ist unausweichlich – aber mit hohen Investitionen verbunden. Foto: PantherMedia / vitality\_sokol

günstigsten Krediten können Zuschüsse etwa für Maschinen und Digitalisierungsberater beantragt werden. Einen ersten Überblick über die Programme verschafft die Förderdatenbank des Bundes ([www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)).

**Eine kostenlose Beratung** – auch bei Finanzierungsfragen – bieten die Mittelstand-4.0-Kompetenzzentren an. Sie werden vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie finanziert. Mittlerweile gibt es 26 Zentren bundesweit. Weitere Informationen zu den Zentren und zum Thema Industrie 4.0 können auf dem Portal [www.mittelstand-digital.de](http://www.mittelstand-digital.de) abgerufen werden.

Auch das Portal des Netzwerks Plattform Industrie 4.0 ([www.plattform-i40.de](http://www.plattform-i40.de)) möchte Hilfestellung geben, u. a. in Form von Fallstudien und einer Landkarte mit Informations- und Unterstützungsangeboten.

Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) hat für seine Mitgliedsunternehmen einen Investitionsrechner 4.0 herausgebracht. Er soll dabei helfen, die Kosten sowie die Nutzungspotenziale und mögliche Amortisationsdauern zu berechnen.

Auch Vater Staat kann weiterhelfen. Mittlerweile gibt es verschiedene Programme von Bund und Ländern, die Unternehmen bei Industrie-4.0-Vorhaben finanziell und planerisch unterstützen. Neben ver-



Beantragen Sie schnell und einfach Ihre NRW.BANK.Förderung. Alle Infos und FAQ: [www.nrwbank.de/corona](http://www.nrwbank.de/corona)

@nrwbank  
#TeamNRW

„Ich liebe es, Metall und meiner Firma eine besondere Form zu geben.“

**Fördern, was NRW bewegt.**

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch – mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter: [nrwbank.de/baum](http://nrwbank.de/baum)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen