

# Eine Maschine als Dienstleistung

Paul Bruckberger hat ein Fintech-Unternehmen gegründet, über das Produktionsbetriebe Maschinen leasen und nach dem Pay-per-Use-Prinzip bezahlen können. Die Basis bildet das Internet der Dinge.

In der Industrie ist die Digitalisierung mittlerweile weit fortgeschritten: Neue Maschinen verfügen in der Regel über Technologie, die Nutzungsdaten sammeln und über Schnittstellen mit Internet-of-Things-Plattformen teilen kann. »Daten sind heute auf breiter Basis verfügbar«, erklärt Paul Bruckberger. »Die Frage ist, wie können wir sie sinnvoll verwenden?« Seine Antwort: linx4. Gemeinsam mit seinem Vater gründete der Absolvent der FHWien der WKW 2018 das Unternehmen, dessen Geschäftsmodell noch vor wenigen Jahren mangels Daten nicht umsetzbar gewesen wäre.

linx4 setzt auf den Trend der Sharing Economy, genauer gesagt auf das Prinzip Equipment-as-a-Service (EaaS). Die Idee: Produzierende Unternehmen mieten eine neue Maschine und bezahlen dafür einen monatlichen Betrag, dessen Höhe von der Nutzung abhängt. Das funktioniert grundsätzlich für jede Branche, von der Lebensmittel- bis zur Metallindustrie, von Automobil- bis zu Kunststoffherstellern. Die Vorteile: Der Cashflow wird optimiert, das Investitionsrisiko geteilt. Das funktioniert natürlich nur, wenn man genau und verlässlich messen kann, wie intensiv die Maschine genutzt wird.

## Es braucht mehr als Daten

Allerdings: »Wir haben relativ rasch bemerkt, dass die Daten alleine nicht für ein gutes Produkt ausreichen«, so Bruckberger. Ein Problem: Der



Paul Bruckberger machte aus einer Idee ein Unternehmen: linx4.

Maschinenverkäufer muss am Anfang auf einen Haufen Geld verzichten und trägt zudem das Risiko für die Auslastung. linx4 hat daher eine neue Finanzierungslösung entwickelt: Ein Maschinenfonds kauft die Maschine vom Hersteller und verleast sie dann auf Nutzungsbasis an einen Unternehmenskunden. Die Maschinennutzer haben zudem den Vorteil, dass sie die Maschine nicht in die Bilanz aufnehmen müssen. Investitionskosten werden zu Betriebskosten, was die Kennzahlen verbessert. »Unsere eigentliche Innovation ist das Finanzierungsprodukt in Kombination mit den Internet-of-Things-Daten rund um das EaaS-Modell«, erklärt Bruckberger. Für institutionelle Investoren – von Pensionskassen bis zu Privatbanken – eröffnet sich mit dem Maschinenfonds für Pay-per-Use-Leasing eine neue Anlagemöglichkeit als Alternative zu klassischen Leasingfonds. linx4 hat jedenfalls große Pläne: Schon bald ist die Finanzierung in über 20 Ländern verfügbar, so Bruckberger.

## »Die Innovation ist das Finanzierungsprodukt in Kombination mit den Internet-of-Things-Daten.«

Paul Bruckberger



Die größte Aufgabe für Unternehmen: den richtigen Weg durch die digitale Revolution zu finden.

Plattformökonomie beziehungsweise das Prinzip digitaler Ökosysteme. Beispiele sind Amazon, wo auch unabhängige Händler ihre Produkte anbieten, oder Booking.com, eine Plattform für die Zimmervermietung. Hochschulen wiederum bieten einzelne Kurse in digitaler Form auf neuen Bildungsplattformen an. Die Herausforderung für Unternehmen lautet hier: Wie mache ich meine Produkte plattformtauglich? Oder sie wagen sich gleich in die Königsdisziplin vor und gründen eine eigene Plattform für ihre Branche.

Der zweite Grundpfeiler zukünftiger Geschäftsmodelle: die datengetriebene Individualisierung. »Die digitale Transformation ist ganz wesentlich eine Transformation zu einem Datengeschäft«, so Eschenbach. Ein Beispiel sind neuartige Pay-per-Use-Geschäftsmodelle, wie sie etwa linx4 entwickelt hat (siehe Seite 4). Ein anderes findet sich in der Landwirtschaft: Sogenanntes »Precision Farming« ermöglicht es Bauern, kleine Bereiche ihrer Äcker unterschiedlich stark zu bewässern und zu düngen, je nach den aktuellsten Bodeneigenschaften. Die Basis für das maßgeschneiderte Vorgehen ist die digitale Datenverarbeitung. Das Ergebnis sind höhere Erträge und eine Entlastung der Umwelt, weil unterm Strich weniger bewässert oder gespritzt werden muss. Die industrielle