

Finansiering av PaaS modeller

Lösningar för finansiärer

Från RISE 13 lösningar för finansiering av PaaS modeller

Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

4

Kontraktsbelåning

- Låna ut kapital och ta kontrakt som säkerhet
- Stora och långa kontrakt ger förutsägbarhet
- Små och korta kontrakt (ex. prenumerationsmodeller av lågvärdiga konsumtprodukter) kan samlas i en portfölj av många kontrakt för att kompensera för dess inneboende risk
- En stor massa av kontrakt skapar en viss tröghet vid ex. ekonomisk nedgång och ger företaget tid att anpassa utbud till efterfrågan

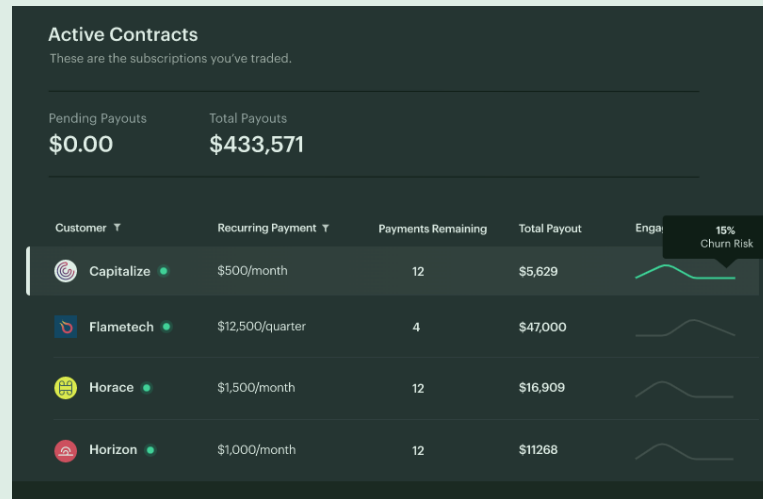


4

Kontraktbelåning

- Pipe är erbjuder en plattform för företag kan konvertera framtida återkommande intäktströmmar till kapital i nutid
- För investerare erbjuder Pipe tillgång till återkommande intäktströmmar som en investeringsmöjlighet
- Det som handlas på plattformen är rätt till intäkter från företagets portfölj av kundkontrakt

Case



5

Lease på lease

- Innebär att ett företag som leasar ut en produkt som tjänst, i sin tur leasar delar av den produkten från en leverantör tidigare i värdekedjan
- De förväntade positiva fördelarna av PaaS är samma för samtliga produktorienterade företag i en värdekedja
- Det är lättare att 'fortplanta' produkt som tjänst framåt i värdekedjan mot slutkund (särskilt B2C)
- Ett sätt att styrka affärsmodellen är att sprida idén om produkt som tjänst fram i värdekedjan, även till företagets kunders kunder



6

Steg-för-steg lån

- För att bidra till omställningen kan finansörer erbjuda cirkulära PaaS-bolag steg-för-steg lån för att minska företagets kapitalkostnader
- Istället för att erbjuda ett större belopp vid ett tillfälle, skulle finansörer kunna erbjuda ett rambelopp där utlåningen sker stegvis med ökande belopp allteftersom affärsmodellen når förutbestämda milstolpar



Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

7

Potential och risker i både cirkulär/linjär affärsmodell

- I riskbedömningen av cirkulära affärsmodeller, som ofta har längre tidshorisonter, bör de långsiktiga riskerna för linjära affärsmodeller beaktas
- Ett tydligt exempel är att ju större andel verksamheter som är linjära, desto större är risken för framtida materialbrist och dyrare kostnader
- Ökad cirkularitet minskar beroendet av internationella aktörer och därmed minskade risker för negativ påverkan från omvärldsfaktorer



7

Potential och risker i både cirkulär/linjär affärsmodell

- Exempel på rapport om materialbrist i media.

Case

Varning: Akut materialbrist i svensk industri



Bild: Thomas Johansson/TT / Mostphotos

Det handlar inte längre bara om halvledare. Bransch efter bransch varnar för en skenande materialbrist som kommer att sätta spår i ekonomin under hela året. Experter som TN har talat med varnar för inflation och företagen kämpar för att hantera prisuppgångar på råvaror på upp till 40 procent. "Det är ett exceptionellt läge", säger företagaren Sandra-Stina Vesterlund till TN.

Tillgångsbaserade lösningar

Business case-baserade lösningar

Relationsbaserade lösningar

12

Långsiktigt partnerskap och nischade aktörer

- PaaS skapar förutsättningar för samverkan längs med värdekedjan och finansierer kan bli en viktig del av affären
- Genom att arbeta tillsammans med bolagen för att få en djup förståelse av verksamheten kan finansierer utforska vilka roller de kan ta i ekosystemet



12

Långsiktigt partnerskap och nischade aktörer

- Fairown arbetar specifikt med aktörer som arbetar mot cirkulär omställning
- De har skapat en plattform miljömedvetna företag att erbjuda sina produkter genom månatlig prenumerationer

Case



Ann-Charlotte Mellquist

ann-charlotte.mellquist@ri.se
070-265 65 60

Peter Algurén

peter.alguren@ri.se
072-159 20 20

Lukas Hallquist

lukas.hallquist@ri.se
073-036 71 27