11

Besitzen, das ist doch so was von gestern

Sale und Leaseback 5+ für Maschinen sorgt für frische Liquidität im Unternehmen

Für gebrauchte Produktionsmaschinen hat der hanseatische Leasing-Spezialist Netbid eine interessante Lösung entwickelt. Das Angebot "Sale & Leaseback 5+" ist für Maschinen bestimmt, die in der Regel fünf Jahre und älter sind. Hintergrund: Für gewöhnlich sind nach fünf Jahren die ersten Finanzierungsrunden ausgelaufen und die Maschinen weitgehend abgeschrieben. Hier soll das neue Produkt nun eine zweite mögliche Finanzierungsrunde bieten. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sind angesprochen: Sie erhalten damit nicht nur schnelle banken- und bonitätsunabhängige Liquidität. Hier werden ihnen auch Stellschrauben zur Optimierung der betrieblichen Finanzen geboten.

Ganz bewusst richtet sich das Angebot "Sale & Leaseback 5+" des Leasing-Spezialisten Netbid an die KMU-Betriebe, die oftmals mit den gleichen finanziellen Problemen zu kämpfen haben. Und diese Probleme treten häufig ganz plötzlich auf, wie aktuelle Beispiele zeigen. Man denke nur an die Zulieferer, die gerade jetzt kräftig ihre Preise erhöht haben. Für die Nutzung von Lieferanten-Skonti wird daher kurzfristig deutlich mehr Liquidität benötigt. Oder: Der Kontokorrentkredit soll endlich wieder zurückgeführt und befreit zur eigentlichen Reservefunktion werden.

Genau für diese Fälle bietet sich als und bankenbonitätsunabhängige Finanzierung das Sale & Leaseback (SLB) an. Vorteil: Es deckt kurzfristig und zweckungebunden den Liquiditätsbedarf gerade dann, wenn die Auftrags- und Wettbewerbslage volatiler geworden ist.

Und es gibt weitere Vorteile: So bleiben erfahrungsgemäß für KMUs bei angespannter Liquidität die Chancen auf schnelle Finanzierungszusagen der Geschäftsbanken eher gering. Hier ist das nicht notwendig.

Zudem gibt es laut Anbieter für die Alternative SLB klare steuerliche Vorteile: Leasingraten sind nämlich im Gegensatz zu Kredittilgungen vollständig betrieblicher Aufwand und fließen daher steuermindernd in die Ergebnisrechnung ein. Attraktiv seien SLB-Transaktionen zudem auch dadurch, dass sich mit ihnen die Bonität gegenüber der Hausbank sogar verbessern lässt.

Das sind die Stellschrauben

Überhaupt sind bei den heutigen Marktverhältnissen für KMUs besonders Agilität und Flexibilität gefragt. SLB-Transaktionen ermöglichen laut Netbid genau das, nämlich flexibel ohne zusätzliche Kapitalbindung produzieren zu können.

Die damit erreichbare Liquidität zweckungebunden verschaffe weiteren finanziellen Spielraum für das Unternehmen, um zum Beispiel in neue Wachstumsfelder oder Sortimentserweiterungen zu investieren. Andererseits sind die monatlichen Leasingraten eine feste und besser handhabbare Größe in der betrieblichen Finanzplanung.

Aber auch die finanzielle Struktur des Unternehmens werde laut Leasinganbieter mit SLB optimiert. So werden die finanzierten Maschinen aus der Bilanz (Anlagevermögen) genommen. Mit den



Die Finanzierung mit Sale & Leaseback ist laut Anbieter einfach: Der Unternehmer verkauft seine gebrauchte Produktionsmaschine an einen Finanzierungspartner. Dafür wird ihm der Zeitwert der Maschine abzüglich einer Gebühr ausgezahlt. So erhält er schnell das Geld und zweckungebundene Mittel für den Betrieb. Zualeich least er die Maschine für sein Unternehmen für eine monatliche Rate zurück. So bleibt die Maschine an Ort und Stelle und produziert ohne Unterbrechung weiter.

neuen, liquiden Mitteln kann ebenso die Eigenkapitalquote des Unternehmens verbessert werden, wenn sie zur Tilgung von Schulden dienen. Weiterer Effekt ist zugleich eine Verkürzung der Bilanz. Nicht

zuletzt lassen sich auf diese Weise laut Netbid oftmals auch stille Reserven heben.

Diese werden über das SLB-Verfahren "verkauft" und dann direkt wieder zurückgeleast.

Ganz grundsätzlich gelte: Mit Sale & Leaseback-Lösungen verbleibt die betreffende Produktionsmaschine an Ort und Stelle im Unternehmen. Es verfügt damit unverändert über die Maschine und kann diese einsetzen. Damit gibt es keine Unterbrechung oder Ausfall der Produktion durch die SLB-Transaktion.

Die Sale & Leaseback-Transaktion wird auf der Onlineplattform leaseback.de von Netbid in wenigen Schritten angebahnt:

- Zuerst ist die Maschinenkategorie einzutragen
- Benennung des Maschinenherstellers
- Bezeichnung des Maschinen-
- Das Baujahr der Maschine ist einzutragen
- Schließlich ist der Netto-Anschaffungswert zu benennen Auf dieser Datengrundlage ermittelt ein KI-gestütztes Verfahren für die angegebene Produktionsmaschine einen Wert als unverbindliche Indikation des Zeitwerts. Der Vorgang läuft in

akkurat ab. Bei Fragen zur Leasinglösung hilft eine Fachkraft des Anbieters per Telefon weiter. Laut Netbid berichten Kunden von einer Abwicklung innerhalb von nur wenigen Tagen.

Echtzeit schnell und

Am Ende überweist die Netbid Finance GmbH als Auszahlungsbetrag die sogenannte Mietberechnungsgrundlage (= Kaufpreis abzüglich Sonderzahlung) der Maschine auf das Konto des Unternehmens. Nach Zahlung der Leasingraten - in der Regel sind dies 48 Monate - und eines vereinbarten Restwertes wird das Unternehmen wieder Eigentümer der finanzierten Maschine.

www.leaseback.de

auch ein maßge-

Die Berater von Ulti-

mo stimmen sich laut

den Kunden hinsicht-

lich deren Anforde-

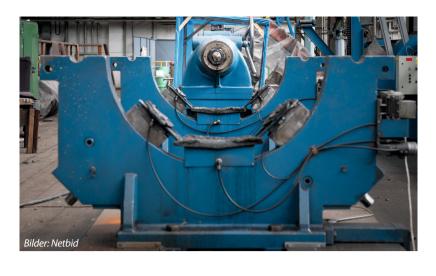
rungen ab und neh-

Inter-

schneidertes

Unternehmen

face.



www.b-und-i.de

ALLES VON WIKA. **IN EINEM** SHOP.

Jetzt online bestellen! shop.wika.de





_ ab 111,69 € **DRUCKSENSOR**

für allgemeine industrielle Anwendungen, Typ A-10



o ab 66,21 €

DRUCKMESSGERÄT MIT ROHRFEDER

Typ 232.50



MINIATUR-WIDERSTANDS-THERMOMETER zum Einschrauben, Typ TR33



EAM-Plattform von Ultimo kann es nun mit SAP S/4HANA

Nutzer, die mit Ultimo zur Verwaltung ihrer Instandhaltungsabläufe arbeiten und die SAP S/4HANA für ihr Resourcing verwenden, können von nun an ohne zusätzliche Schnittstelle Daten zwischen beiden Systemen austauschen.

Wartungs- und Anlagendaten werden in Ultimo gespeichert und jedwede damit in Zusammenhang stehende Anfragen für Ersatzteile können über SAP ausgelöst werden.

Dadurch, dass Empfangsbestätigungen in Ultimo registriert sowie Rechnungstellung und Zahlungen über SAP verwaltet werden, sind die Bestellabläufe deutlich vereinfacht: Daten müssen nicht mehr doppelt gespeichert werden und auch das Hin- und Herwechseln verschiedenen Systemen entfällt. Somit wird das Risiko von Eingabefehlern verringert und zugleich die Produktivität verbessert.

"Die neu zertifizierte Integration in SAP S/4HANA vereinfacht das Management von Bestellungen für das Instandhaltungspersonal und garantiert eine solide Verwaltung durch das Finanzteam", betont Ewout Noordermeer, CMO von Ultimo. Er erklärt weiter: "Jetzt müssen sich Techniker nicht mehr mit SAP vertraut machen, um Bestellungen aufzugeben. Sie können das einfach über Ultimo in dem Interface abwickeln, welches sie ohnehin täglich benutzen. Gleichzeitig kann sich der CFO darauf verlassen, dass die Finanzdaten richtig und vollständig sind."

Da sich Ultimo individuell konfigurieren lässt, erfolgt die Integration in SAP S/4HANA unter Anpassung an die Anforderungen des einzelnen Kunden und beinhaltet

men auch die Änderungen vor, die erforderlich sind, um die Funktionen für die je-

weilige Anwendung zu optimieren. www.ultimo.com



Die Zertifizierung bildet derzeit 25 Szenarien in Ultimo ab. Angefangen mit dem Importieren und Synchronisieren verschiedener Masterdaten, wie beispielsweise Lieferanten und Artikel, konzentriert sich die Integration auf die Auftragsbearbeitung, einschließlich Bestellanforderungen, Bestellungen, Empfangsbestätigungen und Rechnungstellung. Bild: kiquebg auf Pixabay