

„WIR WOLLEN KEINE NEUEN KREDITE. WIR WOLLEN UNSERE HANDLUNGSFREIHEIT ZURÜCK.“

WIE UNTERNEHMEN GEBUNDENES KAPITAL FREISETZEN – UND WARUM MASCHINEN DER BESSERE FINANZIERER SIND

„Wir wollen keine neuen Kredite. Wir wollten unsere Handlungsfreiheit zurück.“ Ein Satz, der uns im täglichen Kundenkontakt immer wieder erreicht – von mittelständischen Unternehmern und Geschäftsführern, die ihre Betriebe umsichtig führen, Verantwortung für Mitarbeiter und Investitionen tragen und dennoch an eine unsichtbare Grenze stoßen: den Engpass an Liquidität.

Es ist ein typisches Dilemma: Die Bilanz sieht gut aus. Die Auftragsbücher sind gefüllt. Die Produktion läuft. Und trotzdem fehlt es an dem, was Wachstum erst möglich macht: frei verfügbare Liquidität. Aber, Produktionsbetriebe sitzen auf erheblichen Vermögenswerten – teils ohne sich dessen bewusst zu sein. Dazu zählen vor allem Maschinen und maschinelle Anlagen: Sie stehen täglich im Einsatz, sind längst abgeschrieben, binden aber enorme Summen an Kapital. Kapital, das nicht arbeitet.



DER MASCHINENPARK ALS STILLE RESERVE

Maschinen bieten mehr als nur ihre reine Produktionskraft. In ihnen schlummert Liquidität, die schnell und einfach freigesetzt werden kann. Nicht nur selten genutzte Anlagen, sondern auch hochfrequent eingesetzte Maschinen können zur Liquiditätsquelle werden, wenn sie im Rahmen einer Sale and Leaseback-Finanzierung aktiviert werden.

Die Idee ist einfach: Maschinen werden an einen Finanzierungspartner verkauft und anschließend direkt zurückgeleast. Der Betrieb läuft weiter wie bisher, aber statt Kapital zu binden, wird es freigesetzt. Und das deutlich schneller und flexibler als bei einer klassischen Kreditfinanzierung.

WARUM SALE AND LEASEBACK FÜR DEN MITTELSTAND BESONDERS GEEIGNET IST

- **Liquidität innerhalb weniger Tage:** Von der Bewertung bis zur Auszahlung vergehen meist weniger als zehn Werktage.
- **Keine Hausbank notwendig:** Die Finanzierung läuft außerhalb bestehender Kreditlinien.
- **Keine persönliche Bürgschaft:** Die Maschine selbst dient als Sicherheit.
- **Planbare Leasingraten:** Klare Struktur, keine versteckten Kosten.

PRAXISBEISPIEL: WENN AUFTRÄGE CHANCEN, ABER AUCH DRUCK ERZEUGEN

Ein Zulieferer aus Nordrhein-Westfalen stand vor einer klassischen Wachstumsherausforderung. Neue, großvolumige Rahmenverträge lagen vor – die Produktion hätte kurzfristig hochgefahren werden können. Aber es fehlte an Betriebsmitteln: Materialvorfinanzierung, zusätzliche Arbeitskräfte, Logistik. Ein Bankgespräch scheiterte an langen Bearbeitungsfristen und zusätzlichen Sicherheiten. Stattdessen wurde gemeinsam mit der NetBid Finance eine Lösung gefunden: Zwei moderne CNC-Fräsmaschinen mit einem Marktwert von rund 280.000 Euro wurden im Rahmen eines Sale and Leaseback-Verfahrens bewertet, übernommen und unmittelbar zurückgeleast. Der Liquiditätszufluss: innerhalb von neun Werktagen. Die Maschinen blieben produktiv, das Kapital war wieder verfügbar. Die Aufträge konnten angenommen, das Wachstum umgesetzt werden.

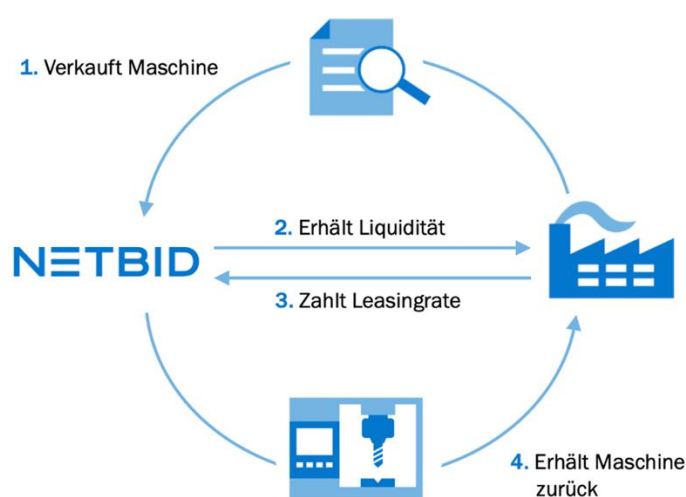
„KREDITLOS INVESTIEREN“ – EINE NEUE FINANZIERUNGSLOGIK

Sale and Leaseback ist keine Notlösung für Unternehmen in Schwierigkeiten, sondern eine strategische Finanzierungsform, die die betriebswirtschaftliche Realität des Mittelstands abbildet: Maschinen haben Substanz, Maschinen sichern Leistung – und Maschinen können Liquidität erzeugen, ohne die unternehmerische Autonomie zu beschneiden.

Gerade in Zeiten restriktiver Kreditvergabe und wachsender Anforderungen der Bankenaufsicht – etwa durch Basel IV – wird es für Unternehmen zunehmend schwer, klassische Darlehen zu erhalten. Vor allem: schnell, verlässlich und ohne bürokratischen Kraftakt. Diese Entwicklung spüren besonders mittelständische Betriebe. Trotz voller Auftragsbücher, solider Sicherheiten und klarer Investitionspläne werden Bankkredite zur Hürde. Langwierige Prozesse, ständig neue Prüfanforderungen, interne Ratingmodelle und schleppende Entscheidungswege machen selbst einfache Finanzierungsanfragen zur Geduldsprobe. Wer heute einen Kredit bei seiner Hausbank beantragt, fühlt sich schnell wie ein Bittsteller – selbst nach jahrzehntelanger Kundenbeziehung. Diese Erfahrung frustriert viele Unternehmerinnen und Unternehmer. Und sie führt zu einer klaren Erkenntnis: Es braucht Alternativen. Finanzierungspartner, die das Geschäft verstehen – nicht nur die Zahlen.

FUNKTIONSWEISE VON SALE AND LEASEBACK

1. Wir kaufen Ihre Maschine zum aktuellen Zeitwert und Sie erhalten Liquidität
2. Sie leasen Ihre Maschine ohne Produktionsunterbrechung zurück
3. Sie zahlen eine monatliche Leasingrate
4. Nach der letzten Zahlung geht die Maschine wieder in Ihr Eigentum über



WARUM NETBID FINANCE?

Wir stehen für eine Finanzierungslösung, die auf die Realität mittelständischer Unternehmen zugeschnitten ist – praxisnah, flexibel und bankenunabhängig. Unsere Stärke liegt in der Verbindung zweier Welten: jahrzehntelange Erfahrung in der Bewertung von Maschinen und Produktionsanlagen trifft auf fundiertes Finanzierungs-Know-how.

Unsere Experten kennen den wirtschaftlichen Wert von Maschinen aus unzähligen Projekten. Wir verlassen uns nicht auf pauschale Tabellenwerte, sondern bewerten Ihre Assets marktgerecht auf Basis realer Nachfrage, aktueller Vermarktungserfahrung und individueller Anlagenspezifika. Dieses Wissen macht den entscheidenden Unterschied, wenn es darum geht, vorhandene Werte in kurzfristige Liquidität umzuwandeln.

Wir verstehen, dass Unternehmer vor allem eines brauchen: Beweglichkeit, keine neuen Fesseln. Deshalb gestalten wir unser Sale and Leaseback-Modell so, dass sie Ihrem Unternehmen echten finanziellen Spielraum eröffnen, ohne zusätzliche Sicherheiten oder Eingriffe in bestehende Banklinien. Unsere Prozesse sind klar strukturiert, Entscheidungen werden schnell getroffen und die Kommunikation erfolgt auf Augenhöhe. Die NetBid Finance ermöglicht Ihnen, auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren, Investitionen zu tätigen oder finanzielle Engpässe zu überbrücken – ohne Umwege über starre Kreditstrukturen. Denn wir denken Finanzierung vom Maschinenwert aus, nicht von der Bonität wie Ihre Hausbank.

FAZIT: HANDLUNGSFÄHIG BLEIBEN – MIT DEN EIGENEN RESSOURCEN

Viele Unternehmer unterschätzen den Wert ihres Maschinenparks und überschätzen die Komplexität alternativer Finanzierungsmöglichkeiten. Dabei steht die Lösung oft direkt in der Halle.

Sale and Leaseback bietet eine effiziente Möglichkeit, Maschinenvermögen kurzfristig in Liquidität zu verwandeln – ohne Stillstand, ohne Abhängigkeiten, ohne Bürokratie. Denn nicht jeder unternehmerische Weg sollte mit einem neuen Kredit beginnen. Manchmal reicht es, die eigenen Reserven neu zu entdecken.