



Abwendung der Zahlungsunfähigkeit durch Leasing

Whitepaper



von

Willi Saubert
Peter Saubert

Web: Peter-Saubert.net
Mail: info@Peter-Saubert.net

Stand: Februar 2024

Zielgruppe

Dieses Whitepaper ist geschrieben für

- Anwälte
- Steuerberater
- Banker
- Unternehmerinnen und Unternehmer von KMU aus den Branchen
 - Transport
 - Paketdienste
 - Speditionen
 - Bau
 - Baunebengewerbe
 - Produzierendes Gewerbe
 - Landwirtschaft

Problemfeld

Unternehmen aus dem Transportgewerbe, Handwerk oder Bau sind oft an sich profitabel aber unterfinanziert. Bei Verlust eines wichtigen Kunden oder Zahlungsverzug von Kunden entsteht schnell eine Zahlungsunfähigkeit, die bei Kapitalgesellschaften einen Insolvenzfall auslösen würde. Das hier vorgestellte Konzept kann zur Abwendung der Zahlungsunfähigkeit genutzt werden.



Voraussetzungen

Damit dieses Konzept angewendet werden kann, müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:

- Das Geschäft muss an sich profitabel sein.
- Das Unternehmen muss über frei verfügbares Inventar verfügen, die verkaufbar und mobil sind. (LKW, Baumaschinen, Landmaschinen, ...)
- Das frei verfügbare Inventar muss werthaltig sein, das bedeutet: Am freien Markt müssen hohe Preise realisiert werden können. (Sehr altes Inventar oder LKW mit sehr hohen Laufleistungen funktionieren nicht.)
- Das frei verfügbare Inventar muss hochwertig sein, das bedeutet: Der Veräußerungswert je Einzelposition (je LKW, je Maschine, ...) muss mindestens bei 10.000€ liegen, um überhaupt das Konzept umsetzen zu können. Ab 20.000€ je Einzelposition ist die Umsetzung in der Regel relativ einfach möglich.

Eingangsbedingungen

In der Regel treten bei unterfinanzierten Gesellschaften die Liquiditätsprobleme sehr schnell auf. Da die Geschäftsführer an die permanenten Liquiditätsprobleme „gewöhnt sind“, weil diese relativ häufig auftreten, reagieren die Geschäftsführer leider in der Regel zu spät. Damit sind strategische Finanzierungen wie die Ausweitung der Kontokorrentlinie oder die Beschaffung eines Darlehens meist ausgeschlossen. Treten dann Zahlungsstörungen oder sogar Titulierungen auf, haben die Unternehmen am Kapitalmarkt keine Chance zur Refinanzierung.

Ziel

Ziel aller Maßnahmen ist es schnell und unkompliziert freie Liquidität zu erhalten, um Zahlungsstockungen und Zahlungsstörungen schnell aufzulösen.

Was dieser Lösungsansatz nicht leistet

Mit diesem Lösungsansatz werden kurzfristige Zahlungsstockungen und Zahlungsstörungen aufgelöst. Dies ersetzt keine nachhaltige und strategische Finanzierung. In der Regel muss nach der Umsetzung „aufgeräumt“ werden, um das Problemunternehmen strategisch zu stabilisieren.

Normale Bearbeitungszeit

In der Regel können die hier dargestellten Abläufe in 7 bis 14 Tagen abgewickelt werden.



Lösungsansatz Sale & Lease

Die Standard-Lösung: Sale & Lease back

Verfügt die Firma über mobiles Vermögen (LKW, Transporter, Baummaschinen, Forstmaschinen, Landmaschinen und so weiter), dessen Kauf-Rechnung nicht zu alt ist, ist ein Sale & Lease back (Abkürzung in der Finanz-Branche SLB) möglich und sollte auch genutzt werden. In der Regel erfordert ein Sale & Lease back eine Rechnung, die maximal 3 bis 6 Monate alt ist. Ggf. sind aber auch Fahrzeuge und Maschinen möglich, die schon länger im Bestand sind.

Beim Sale & Lease back wird ein gekauftes Investitionsgut an eine Leasinggesellschaft verkauft und dann geleast. Durch den Verkauf wird freie Liquidität geschaffen.

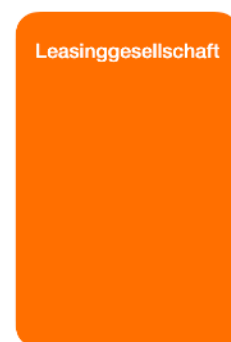
Leasing ist quasi eine Langzeitmiete eines Investitionsgutes. Am Ende der Laufzeit kann das Investitionsgut in der Regel gekauft werden.

Typische Rahmenbedingungen für Sale & Lease back (SLB) in der Krise sind:

- Sonderzahlung (entspricht notwendigem Eigenkapital): 20 bis 30%
- Laufzeit: bis 24 Monate

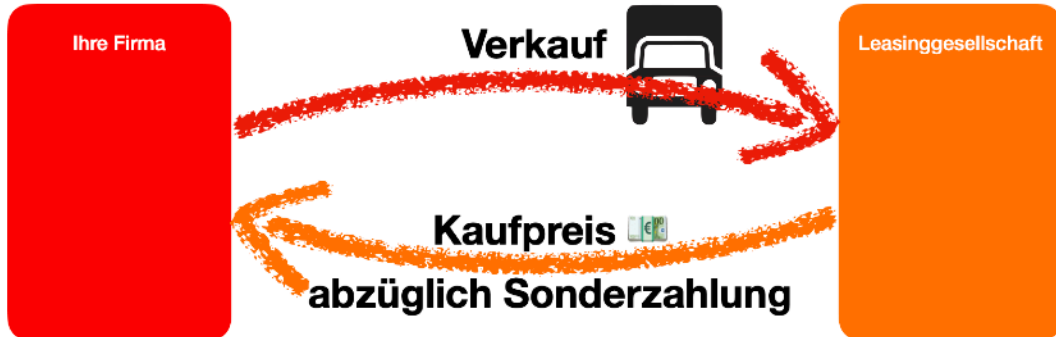
Der Ablauf des Sale & Lease back

Ausgangszustand: Ihre Firma besitzt ein werthaltiges Investitionsgut.

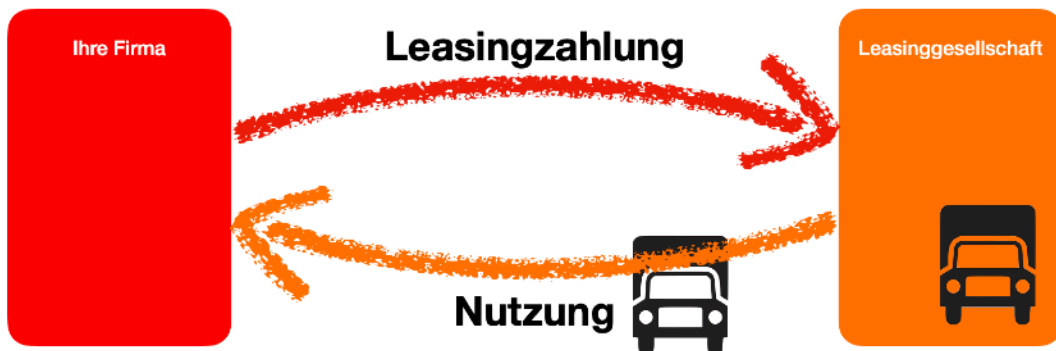




Sie verkaufen Ihr werthaltiges Investitionsgut an die Leasinggesellschaft und erhalten dafür den Kaufpreis abzüglich der Sonderzahlung.



Damit wurde die Leasinggesellschaft Eigentümerin des Investitionsgutes. Die Leasinggesellschaft überlässt Ihnen das Investitionsgut zur Nutzung und Sie zahlen monatlich Leasingraten.

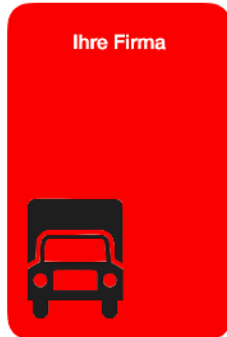


Am Ende zahlen Sie eine vereinbarte Schlussrate und kaufen damit das Investitionsgut zurück.





Als Endzustand besitzen Sie also das Investitionsgut, wie zum Anfang.





Die erweiterte Lösung, weil die Kaufrechnungen nicht mehr akzeptiert: Sale, Lease & Rent

In der Regel erfordert ein Sale & Lease back eine Rechnung, die maximal 3 bis 6 Monate alt ist. Verfügt die Firma über mobiles Vermögen (LKW, Transporter, Baummaschinen, Forstmaschinen, Landmaschinen und so weiter) und ist ein Sale & Lease back (Abkürzung in der Finanz-Branche SLB) aufgrund dem Beschaffungszeitpunkt der Investitionsgüter nicht möglich, ergibt sich ein Sale, Lease & Rent als Lösung.

Für diese Lösung werden drei Partner benötigt. Zwischen zwei Partner wird eine Sale & Lease-Vereinbarung geschlossen. Beim Sale & Lease wird ein gekauftes Investitionsgut an eine Leasinggesellschaft verkauft.

Dieses Investitionsgut wird dann von einem weiteren Partner geleast und an den Verkäufer vermietet. Durch den Verkauf wird freie Liquidität beim Verkäufer geschaffen.

Der dritte Partner, der als Partner der Leasinggesellschaft auftritt, muss in der Regel geschaffen werden. Dazu gibt es prinzipiell folgende Lösungen

- Eine vorhandene andere Gesellschaft tritt als als Partner der Leasinggesellschaft auf.
- Die GmbH nutzt den Gesellschafter als Partner der Leasinggesellschaft.
- Der Ehepartner, Eltern oder die Kinder treten als Partner der Leasinggesellschaft auf.
- Es wird eine GmbH oder eine UG als Partner der Leasinggesellschaft gegründet. (Das kann dann allerdings länger dauern, da die Leasinggesellschaft in der Regel den Handelsregisterauszug benötigt oder es wird ein Mantel gekauft.) Der Gesellschafter der GmbH oder der UG darf nicht das von der Zahlungsunfähigkeit betroffene Unternehmen sein. Gesellschafter an dieser GmbH oder UG sind der Unternehmer oder zum Beispiel Ehepartner.

Achtung: Prüfen Sie die rechtlichen Situation mit der Leasinggesellschaft vorab, da ggf. die Leasinggesellschaft rechtliche Probleme mit den persönlichen Bezügen bzw. den Geschäften mit Ihnen selbst hat. (§181 BGB) In jedem Fall muss entweder die Befreiung vom §181 deutlich dokumentiert werden oder eine unabhängige 3. Partei auftreten. Entscheidend für den Erfolg der Umsetzung ist in jedem Fall die rechtliche Beurteilung der Leasinggesellschaft.

Der von der Zahlungsunfähigkeit bedrohte Besitzer des Investitionsgutes verkauft das Investitionsgut an die Leasinggesellschaft. Der dritte Partner least das Investitionsgut von der Leasinggesellschaft und vermietet es an die das Unternehmen, dass dieses Gut verkauft hat.

Typische Rahmenbedingungen für Sale & Lease in der Krise sind:

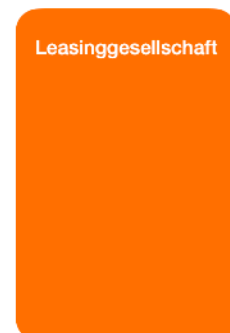
- Sonderzahlung (entspricht notwendigem Eigenkapital): 20 bis 30%
- Laufzeit: bis 24 Monate



Der Ablauf des Sale, Lease & Rent

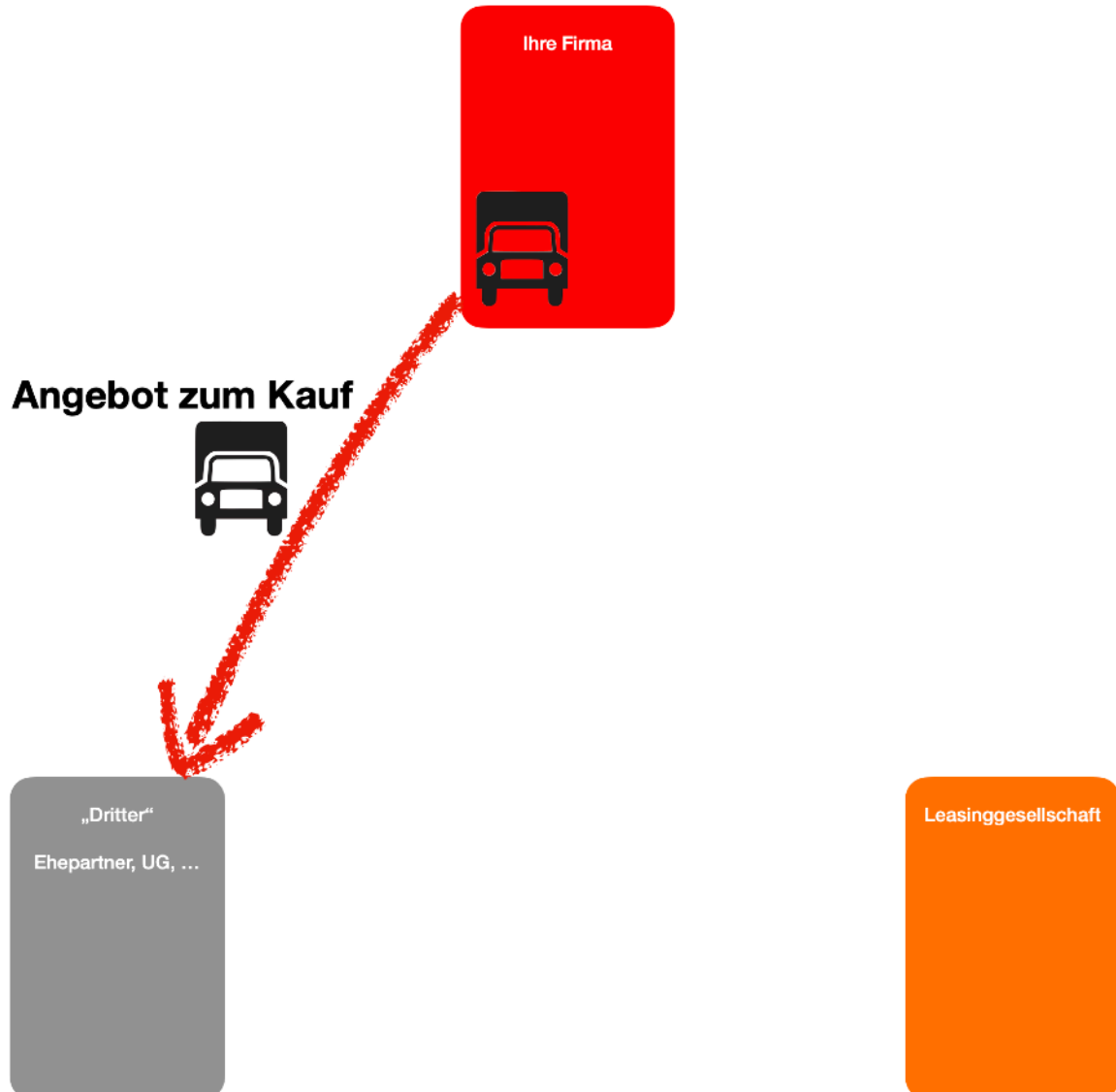
Hinweis: Lassen Sie sich bei der Umsetzung unbedingt juristisch und steuerrechtlich beraten.

Ausgangszustand: Ihre Firma besitzt ein werthaltiges Investitionsgut. Da die Rechnung des Investitionsgutes zu alt ist, benötigen Sie einen „unbeteiligten Dritten“. Dies ist im Idealfall eine UG.



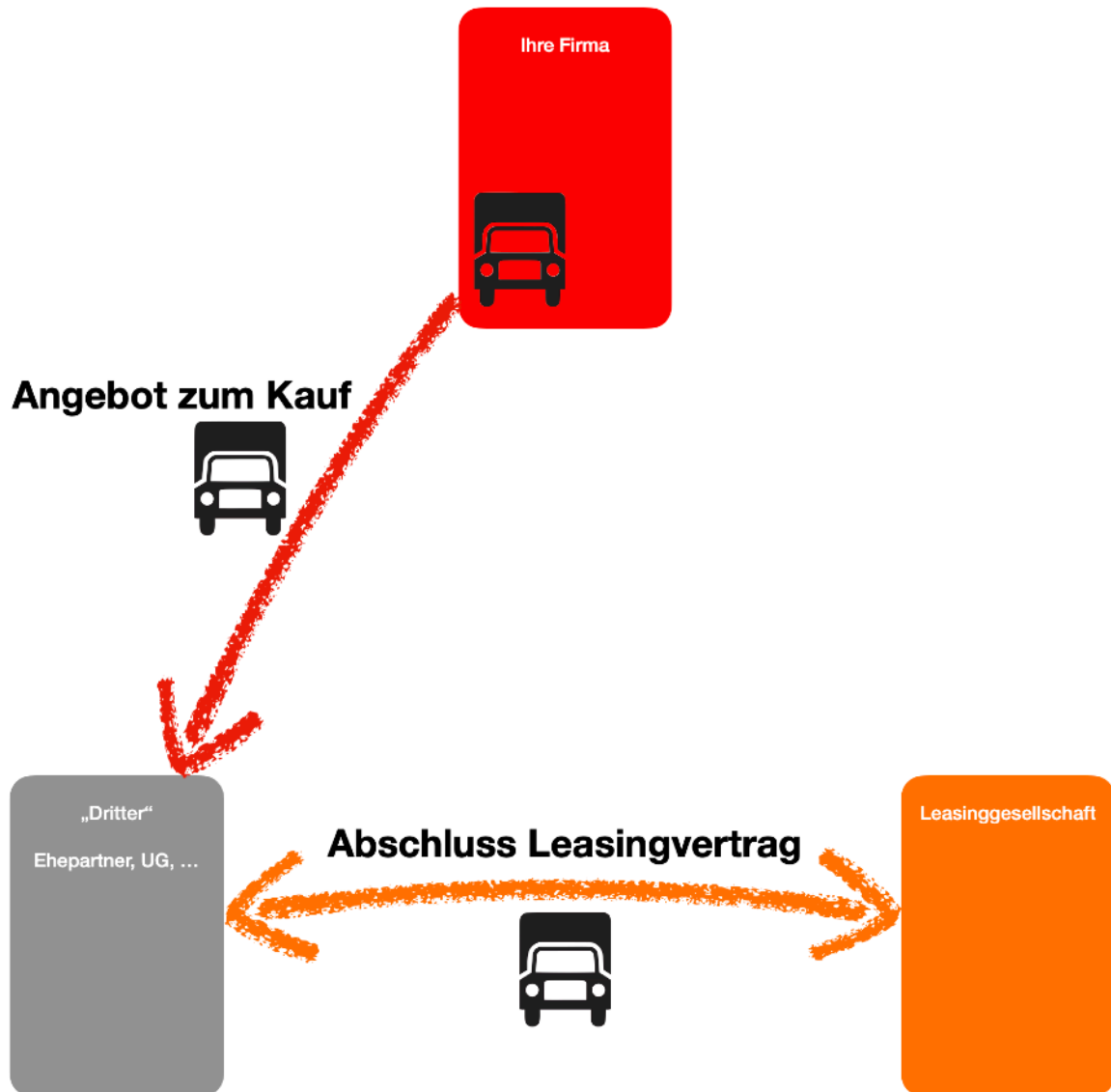


Sie unterbreiten dem „unbeteiligten Dritten“ ein Angebot zum Kauf des Investitionsgutes, damit der „Dritte“ das Leasing anfragen kann.





Der „Dritte“ schließt einen Leasingvertrag mit der Leasinggesellschaft.





Es erfolgt der Abschluss eines Kaufvertrag, bei der die Leasinggesellschaft das Investitionsgut von Ihrer Firma kauft.

Da der Leasingvertrag eine Sonderzahlung enthält, erhält Ihre Firma von der Leasinggesellschaft nur den Kaufpreis abzüglich Sonderzahlung. Den Rest müssten Sie vom „Dritten“ erhalten.

Da der „Dritte“ das Geld nicht hat, wird zum Beispiel eine nachrangige, nicht insolvenzauslösende Darlehensvereinbarung zwischen Ihrer Firma und dem Dritten geschlossen.



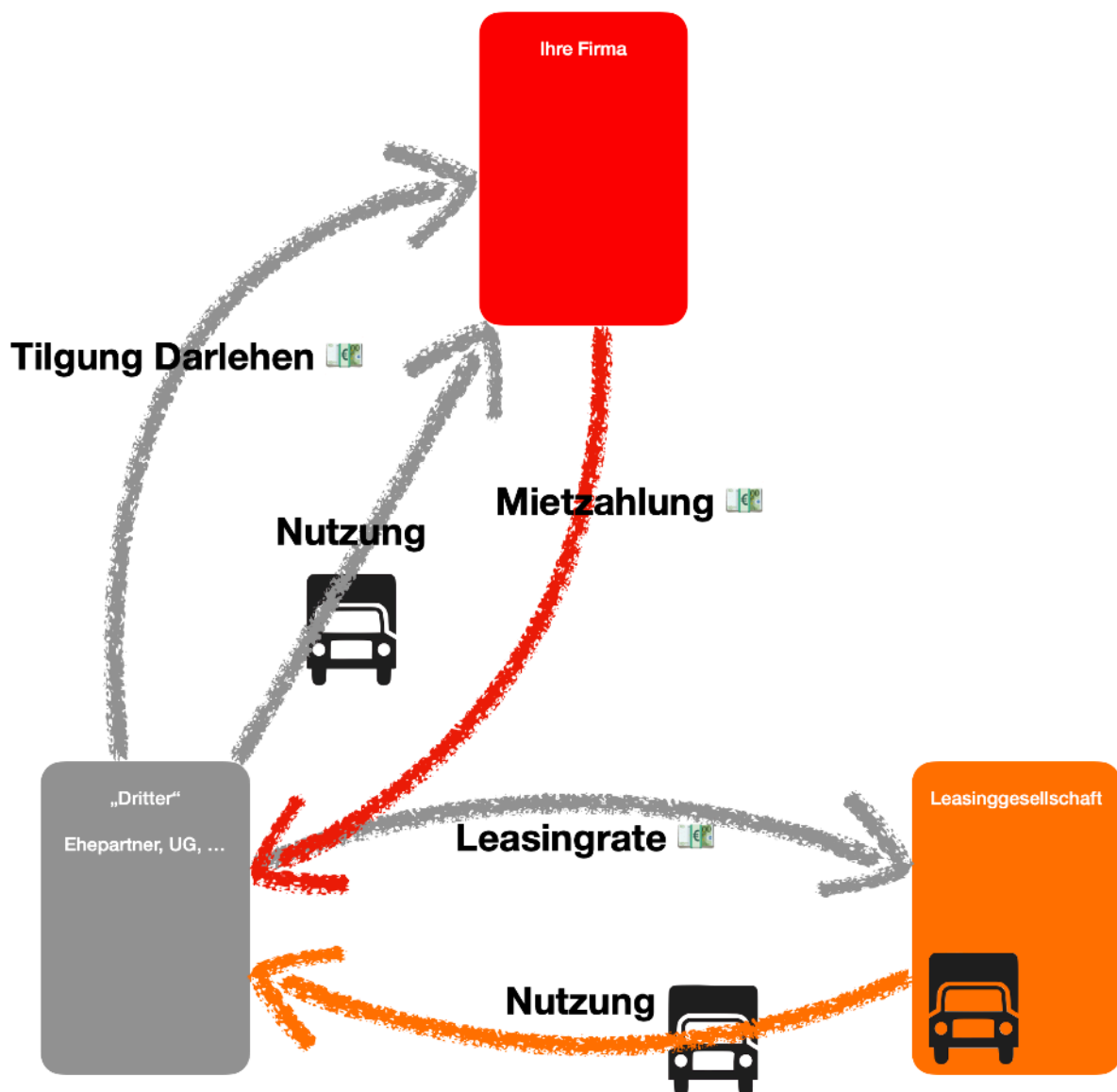


Die Leasinggesellschaft erhält die Leasingrate vom „Dritten“ und kann dafür das Investitionsgut nutzen.

Für die Nutzung des Investitionsgutes erhält der Dritte eine Mietzahlung.

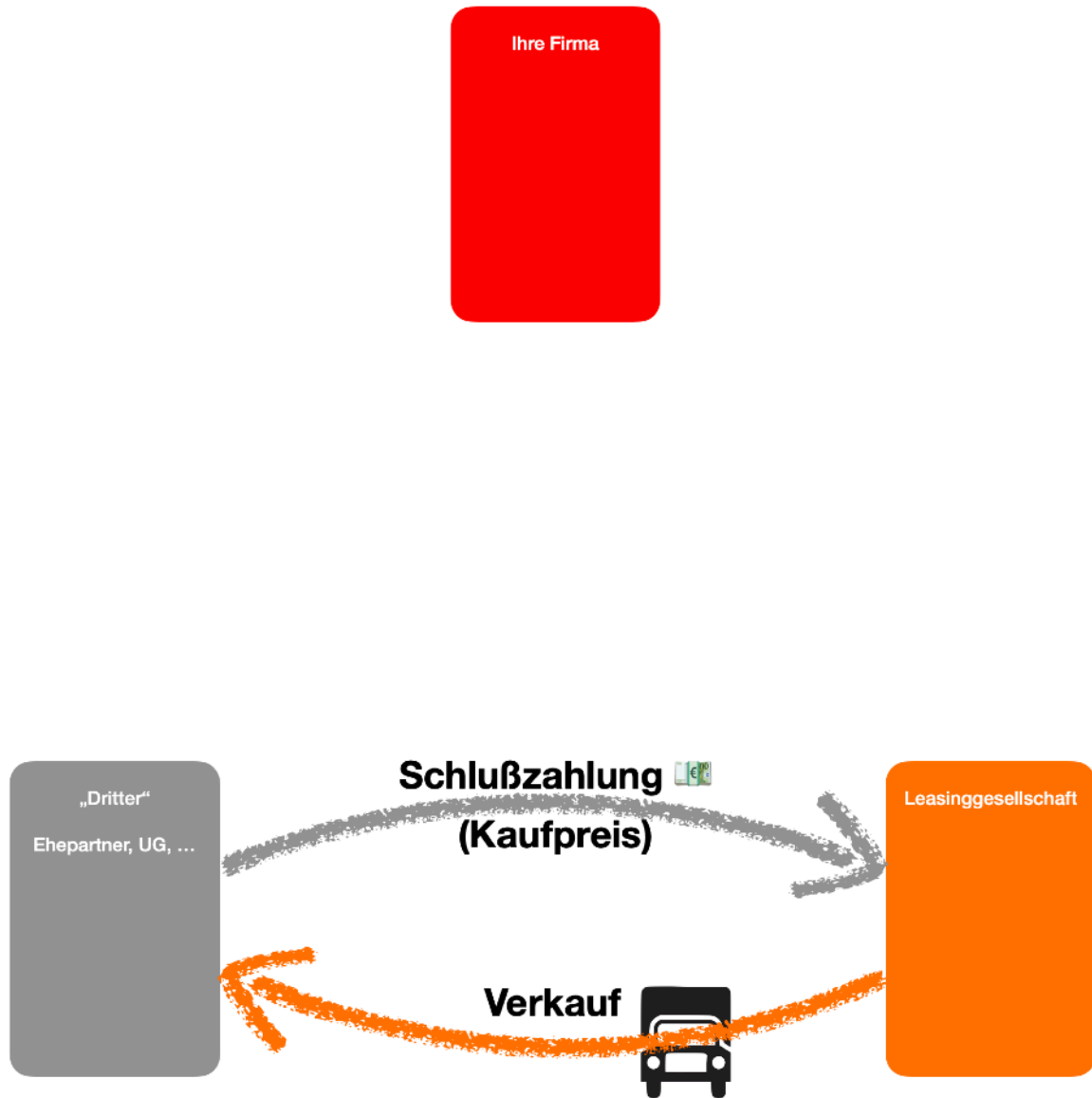
Die Einnahmen aus der Mietzahlung müssen die Kosten und Ausgaben des Dritten decken sowie einen Gewinn generieren. Es empfiehlt sich, die Miete eher reichlich zu wählen. Kosten und Ausgaben sind:

- Gründung
- Leasingrate / Tilgung des Darlehens bei Ihrer Firma
- Buchhaltung / Pflichtveröffentlichungen
- Steuern
- Pflichtmitgliedschaft IHK, etc.



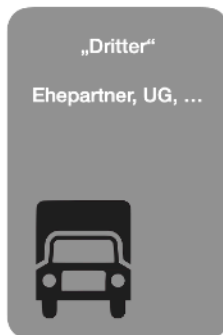


Zum Ende der Laufzeit kann das Investitionsgut durch eine Schlussrate gekauft werden.





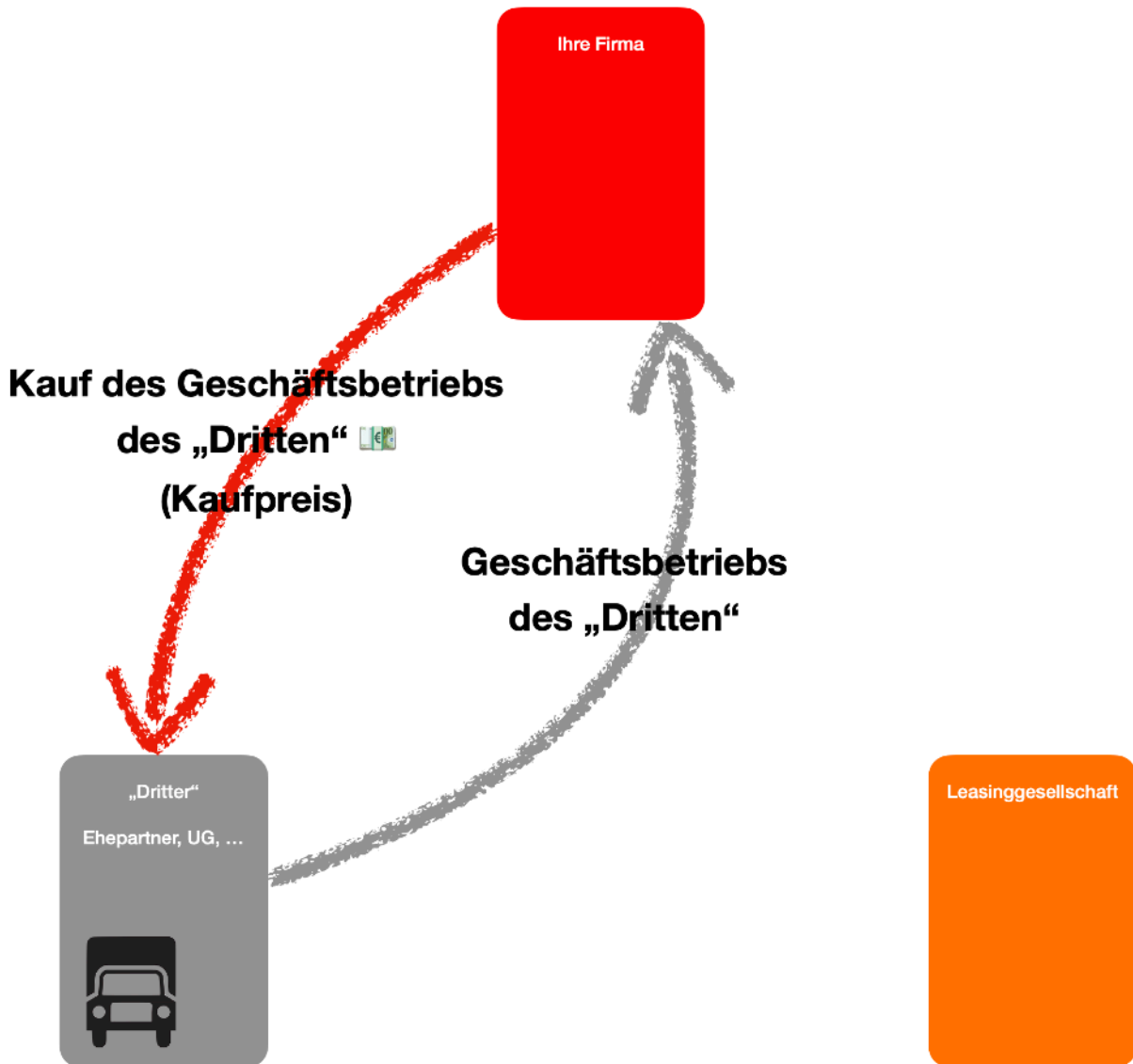
Damit gehört das Investitionsgut dem „Dritten“.





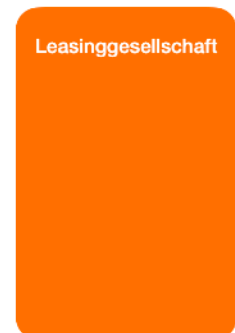
Wichtig ist bei dieser Vorgehensweise das „Aufräumen“ nach der Sanierung, damit in der Folge keine unnötigen Kosten entstehen oder ein unübersichtliches Gewirr von Aktivitäten übrig bleibt. Die nächste Krise kann schon bald wieder kommen!

Für das „Aufräumen“ empfiehlt es sich, dass die Geschäftstätigkeit des dritten Partners einfach aufgekauft und damit dann konsolidiert wird. An dieser Stelle wird spätestens klar, warum eine juristische Person (GmbH oder UG) Sinn macht. Diese Kaufoption kann gleich zu Beginn vereinbart werden.





Nach dem Aufräumen bleibt also Ihre Firma mit dem gealterten Investitionsgut.





Finanzierungsquelle Leasing

Unsere Empfehlung zur schnellen und unkomplizierten Finanzierung ist



Hier die Links zur Webseite:
fivewi Finanzierungen
www.fivewi-finanzierung.de/

Transportunternehmen, Kurierunternehmen, Paketdienste und Speditionen:
www.fivewi-finanzierung.de/transportunternehmen/

Bauunternehmen, Bauhandwerker:
www.fivewi-finanzierung.de/baugewerbe/

Baunebengewerbe, Baumaschinenverleih, Baulieferverkehr:
www.fivewi-finanzierung.de/baunebengewerbe/

Landwirte:
<https://www.fivewi-finanzierung.de/landwirtschaft/>

Warnhinweise

Dass man mit diesen Finanzierungsmodellen betrügen kann, wissen Berater, Vermittler und Leasinggesellschaften auch. Es macht keinen Sinn, das zu versuchen, da die Beteiligten sehr genau auf Ihre Unterlagen schauen. Es führt sicher zur Strafverfolgung.

Hinweis: Bei potentiellen Insolvenzfällen sollten Sie sich unbedingt durch einen Fachanwalt beraten lassen. Insolvenzen tragen das Risiko von zahlreichen Straftaten, auf die möglicherweise Haftstrafen drohen.

Hinweis: Die steuerlichen Aspekte sollte unbedingt auch in Steuerberater ansehen und kritisch reflektieren. Beim Kauf des dritten Partners sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass die Steuerprüfung transparent erfolgen kann. Der Kauf führt in der Regel zu einer Sonderprüfung.



Nachbetreuung

Nachdem die Zahlungsstockungen und Zahlungsstörungen beseitigt wurden, empfehlen wir eine umfassende Finanzierungsberatung, die als Ziel hat, langfristig Liquiditätsprobleme zu vermeiden und die Folgen der Sofortmaßnahme zu beseitigen. Nehmen Sie dazu Kontakt zu uns auf.



[Peter-Saubert.net](https://peter-saubert.net)
info@peter-saubert.net
+49-711-505819-58