



Brückenfinanzierung für Lohnunternehmungen in der Landwirtschaft

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
- Lohnunternehmungen in der Landwirtschaft

Problemfeld

Die Landwirtschaft ist stark von äußeren Zyklen abhängig. In der Folge haben Lohnunternehmungen regelmäßig im Frühjahr Liquiditätsprobleme die sich mit Subventionszahlungen und Beginn der Ernte schnell wieder auflösen.



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 sind zahlreiche Maschinen abbezahlt und abgeschrieben vorhanden. Da die Maschinen abgeschrieben sind, sind auch keine für Banken beleihbaren Reserven vorhanden. Damit ist meist eine Bankfinanzierung ausgeschlossen.

Gleichzeitig sind die Subventionsforderungen nicht abtretbar und es gibt keine aktuellen Außenstände, so dass Factoring ausgeschlossen ist.

Ziel

Ziel aller Maßnahmen ist es schnell und unkompliziert freie Liquidität zu erhalten, um Zahlungsstockungen und Zahlungsstörungen schnell aufzulösen oder Planungsfreiheit für die Saison zu bekommen.

Daneben werden stille Reserven gehoben, was die Finanzierungsmöglichkeiten mit Banken in der Zukunft verbessert.

Was dieser Lösungsansatz nicht leistet

Mit diesem Lösungsansatz wird Liquidität geschöpft und es werden stille Reserven gehoben. 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 back

Verfügt die Firma über mobiles Vermögen (LKW, Transporter, Baumaschinen, Forstmaschinen, Landmaschinen und so weiter), 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. **Insbesondere für Landmmaschinen sind aber auch relativ alte Fahrzeuge und Maschinen möglich, die schon weitgehend abgeschrieben sind.**

Beim Sale & Lease back wird ein gekauftes Investitionsgut an eine Leasinggesellschaft verkauft und dann geleast. Durch den Verkauf wird freie Liquidität geschaffen und das Unternehmen kann in der Regel Bewertungsreserven aufdecken.

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

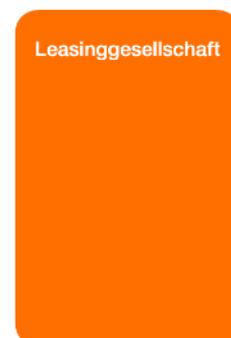
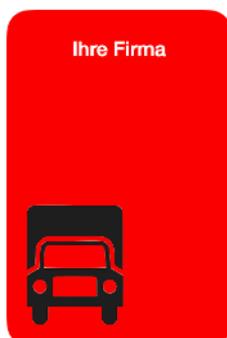
Bewertungsreserven sind wertvolle Maschinen, die eigentlich abgeschrieben sind und damit nur mit einem geringen Wert in der Bilanz stehen. Durch den Verkauf an die Leasinggesellschaft wird ein außerordentlicher Gewinn erzeugt. Dieser ist steuerpflichtig. Durch diesen Gewinn verbessert sich die Finanzierungsposition gegenüber der Bank für strategische Finanzierungen.

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

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

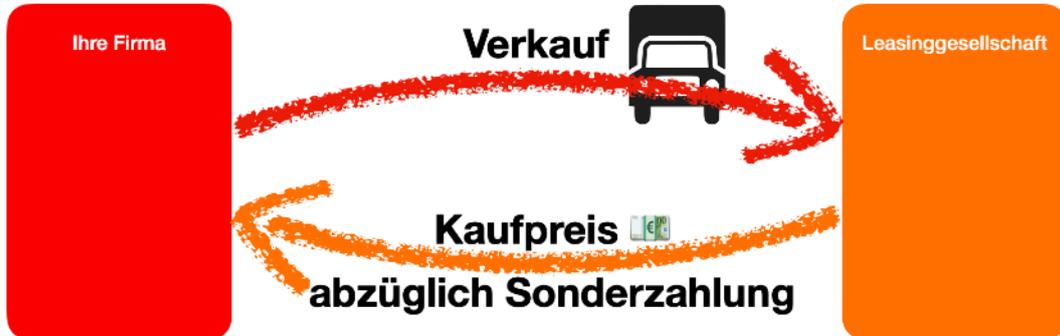
Der Ablauf des Sale & Lease back

Ausgangszustand: Ihre Firma besitzt ein werthaltiges Investitionsgut.

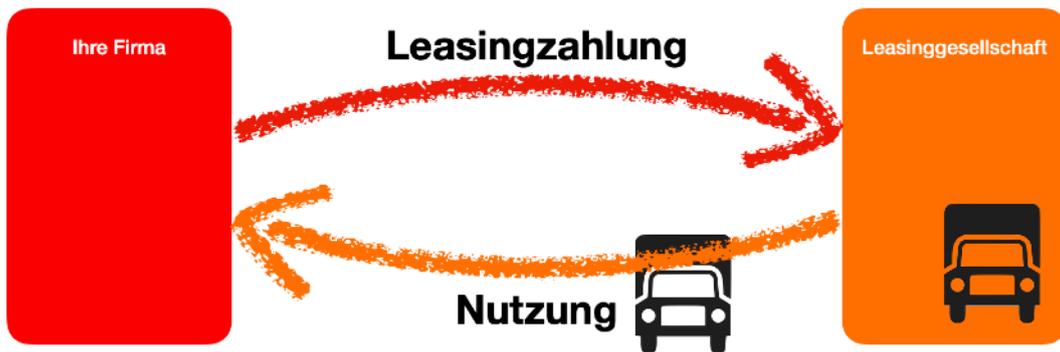




Sie verkaufen Ihr werthaltiges Investitionsgut an die Leasinggesellschaft und erhalten dafür den Kaufpreis abzüglich der Sonderzahlung.



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

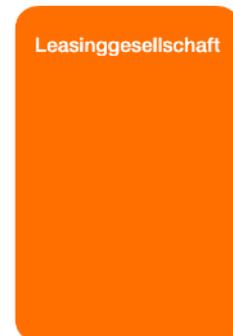


Am Ende zahlen Sie eine vereinbarte Schlussrate und kaufen damit das Investitionsgut zurück.





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



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.

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
info@Peter-Saubert.net
+49-711-505819-58