

Venture Leasing als Absatzfinanzierung für

Start-Ups/Jungunternehmen

sowie

Unternehmen mit innovativen High-Tech-Produkte mit starken Wachstumsplänen

Start-ups/Jungunternehmen und/oder Unternehmen mit **innovativen High-Tech-Produkten** an Leasinggesellschaften zu vermitteln war auch für mich bislang sehr schwierig. Die etablierten **Leasinggesellschaften** sind bei Start-ups/Jungunternehmen extrem „zurückhaltend“. Sehr oft werden mindestens drei Jahresabschlüsse benötigt, die zudem auch noch positiv ausfallen sollten. Oder die Produkte/Lösungen sind so neuartig und innovativ, dass die Leasinggesellschaften die Produkt/Marktrisiken als zu hoch einschätzen. Es fehlen schlichtweg fundierte Erfahrungswerte und verlässliche Werteverläufe (u.a. für Restwertkalkulationen). Sehr oft kommen dann auch noch die Subsidiaritätsrisiken (Gewährleistungen, Garantien und Serviceleistungen) hinzu, da beim Ausfall des Lieferanten/Herstellers die Gerichte sehr leasingnehmerfreundlich urteilen.

Zudem wünschen die Kunden immer häufiger Lösungen auf Basis von „**Equipment-as-a-Service**“ oder „**pay as you use/earn**“. Auch diese Wünsche stoßen bei den meisten Leasinggesellschaften auf wenig Gegenliebe oder Interesse, da hierbei keine konstanten und sicheren monatlichen Leasingraten generiert werden.

Als unabhängiger Berater und Vermittler habe ich mich deshalb berufen und herausgefordert gefühlt, hierfür Lösungen zu finden. Mit einem **Anbieter von Venture Leasing als neuen Netzwerkpartner** kann ich nunmehr auch für die o.g. Herausforderungen und Wünsche entsprechende Lösungen anbieten.

Dieser Partner konzentriert sich darauf, als Fremdkapitalgeber das entsprechend benötigte Working Capital zur Verfügung zu stellen. Neben dem Direktleasing mit dem Kunden bietet der Partner auch Sale-and-Lease-Back/SaLB-Lösungen mit Untervermietungsrecht für den Hersteller an. Es werden Sicherheiten in einem kleineren Umfang als üblich verlangt und der Partner steht als Kapitalgeber im Hintergrund. Finanziert wird vor allem Hardware, wobei der Standort des Herstellers sowie die Standorte der Kunden grundsätzlich flexibel sind, solange sich diese in einem „rechtssicheren“ Land befinden. Hard- und Software und Dienstleistungen/Service können somit völlig autonom, flexibel und individuell zur Nutzung/Miete angeboten werden (Kundenbonitäten, Sitz des Kunden/Internationalität, Vertragsarten, Laufzeiten, Konditionen/Preise). Die Zinssätze liegen im Bereich von Mezzanine-Kapital.

Folgende Branchen/Produkte gehören u.a. zum Portfolio von diesem Partner:

Medizin/Gesundheit/Biowissenschaft, Roboter, Automationslösungen/IoT, Mobilitäts- und Logistiklösungen, fahrerlose/autonome Transport/Lager/Logistikfahrzeuge, Drohnen, Batterie/Speicherlösungen, 3D-Drucker, 5G-Technologien, RFID-Technologie und smart Metering

Geographische Abdeckung:

Der Partner ist bezüglich des Standortes des Herstellers flexibel und prüft diesen je nach Einzelfall, wobei der Gerichtsstand der Verträge sich an den Niederlassungen des Partners in Deutschland, Schweiz und USA orientiert. In der Regel findet der Partner Lösungen für etwaige Probleme. Die Standorte der Kunden bzw. der Leasinggüter sind international möglich, solange sich diese in einem «rechtssicheren» Land befinden. Dies sind insbesondere im weiteren Sinne Europa und Nordamerika. Asien und weitere Geographien werden nach Bedarf geprüft.

Schicken Sie mir bei Interesse einfach Terminvorschläge für ein erste Videokonferenz zu.

Grüße aus Rheindorf und bleiben Sie gesund.

