

## **Der Liquiditätsturbo für Ihr Geschäft: So funktioniert die Refinanzierung von Mietverträgen mit Leasing.**

Stellen Sie sich folgendes vor:

Die zukünftigen Umsätze aus Ihren aufgestellten Geräten haben Sie schon heute, also bei Vermietungs-Beginn, auf Ihrem Konto.

Wie funktioniert das?

Viele Operator finanzieren ihre Automaten ja in der Form, dass sie diese entweder kaufen oder den Einkauf der Geräte über Leasing abwickeln.

Beides hat immer den Nachteil, dass der break-even, der Punkt also, ab dem Sie anfangen Geld zu verdienen, weit in der Zukunft liegt, oft erst im 2. oder 3. Jahr.

Viel eleganter ist es, wenn Sie also nicht den Einkauf des Automaten finanzieren, sondern stattdessen die zukünftige Forderung, die sich aus Ihrer Mietvereinbarung mit Ihrem Kunden ergibt, verkaufen, bzw. über Leasing refinanzieren.

Lassen Sie uns ein Beispiel machen:

Sie kaufen einen Automaten beim Hersteller für 2.500,- € ein.

Diesen Automaten vermieten Sie an Ihren Kunden, sagen wir für 100,- im Monat und zwar für eine bestimmte Laufzeit, 24, 36 oder 60 Monate.

Die Forderung, die sich aus dieser Miete ergibt, also die Mietzahlungen der nächsten Jahre, diese Forderung verkaufen Sie. Die Leasinggesellschaft zahlt Sie gleich zu Beginn der Vermietung komplett aus. In unserem Beispiel wären das ca. 4.000,- bis 6.000,- €, je nach Vertragskonstellation.

Leasinggesellschaften refinanzieren grundsätzlich alle Automaten von Snack über Kaltgetränke bis Table Top. Und es ist sogar möglich, nicht nur feste Monatsmieten, sondern auch Tassenpreismietmodelle zu refinanzieren.

Ihr Mehrwert ist also:

- Ihre Forderungen aus der Kundenbeziehung erhalten Sie schon zu Mietbeginn
- Das Bonitätsrisiko liegt nicht mehr bei Ihnen
- Auch um das Thema Rechnungen und Mahnungen brauchen Sie sich nicht mehr kümmern

Wenn Sie mehr über unsere Trainings- und Beratungsleistungen erfahren möchten, nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf.