

# STEIGERUNG DER KUNDENAUFTRÄGE DURCH INVESTITIONS- UND NACHHALTIGKEITSSTRATEGIEN: SALE AND LEASEBACK ALS WACHSTUMSMOTOR

## ZUKUNFT SICHERN DURCH KLUGE STRATEGIEN

Der Wettbewerb in der heutigen Wirtschaft wird immer anspruchsvoller. Kunden stellen hohe Anforderungen an Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit. Unternehmen, die diesen Anforderungen gerecht werden, gewinnen Marktanteile und binden langfristig Kunden. Doch um solche Projekte zu realisieren, benötigen Sie einen zentralen Faktor: Liquidität.

Doch viele Unternehmen scheuen Investitionen in neue Technologien oder Nachhaltigkeitsinitiativen, da diese kurzfristig die Liquidität belasten könnten. Doch was wäre, wenn Sie eine Finanzierungsstrategie nutzen könnten, die schnell Liquidität freisetzt, ohne zusätzliche Risiken einzugehen? Genau hier setzt das Sale and Leaseback-Modell an.

### In diesem Beitrag erfahren Sie

- wie wichtig gezielte Investitions- und Nachhaltigkeitsstrategien für Ihre Wettbewerbsfähigkeit sind,
- warum Liquidität der Schlüssel zu Wachstum und Kundenaufträgen ist,
- und wie Sale and Leaseback Sie als innovative Finanzierungslösung dabei unterstützt.

## INVESTITIONEN: DER SCHLÜSSEL ZU WETTBEWERBSFÄHIGKEIT UND WACHSTUM

Der Druck auf Unternehmen, sich an die globalen Trends anzupassen, wächst stetig. Der Einsatz neuer Technologien und die Verbesserung der Energieeffizienz sind nur zwei der Bereiche, in die Unternehmen investieren müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig stehen Unternehmen vor der Herausforderung, steigende Anforderungen von Kunden, Gesetzgebern und Märkten zu erfüllen. Innovationen, die vor wenigen Jahren noch als optional galten, sind heute essenziell, um nicht den Anschluss an die Konkurrenz zu verlieren. Denn die schläft nicht. Wer nicht investiert, riskiert, von Unternehmen überholt zu werden, die gezielt Kapital in ihre Zukunft stecken. Durch Investitionen in Automatisierung, Digitalisierung und KI-gesteuerte Systeme können Unternehmen ihre Prozesse effizienter gestalten, Produktionskosten senken und die Qualität ihrer Produkte verbessern.

Diese Technologien ermöglichen nicht nur eine schnellere Anpassung an Kundenwünsche, sondern schaffen auch neue Geschäftsfelder und Umsatzmöglichkeiten.

Doch in der Praxis gestaltet sich die Finanzierung dieser Investitionen oft als Hürde, besonders wenn die vorhandene Liquidität bereits in laufende Kosten wie Personal, Material und Betriebsmittel gebunden ist. Klassische Finanzierungsmodelle wie Bankkredite erfordern oft umfangreiche Sicherheiten oder führen zu einer Erhöhung der Verschuldung. Dies hemmt nicht nur die Handlungsfähigkeit, sondern birgt auch zusätzliche Risiken. Ohne ausreichende Mittel sind viele Unternehmen allerdings gezwungen, entweder ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verringern oder auf die Investitionen zu verzichten, die nötig wären, um auf lange Sicht konkurrenzfähig zu bleiben. Die Herausforderung besteht also darin, Wege zu finden, um Kapital freizusetzen, ohne die unternehmerische Freiheit und Sicherheit zu verlieren.



## NACHHALTIGKEIT: SEIEN SIE IHRER KONKURRENZ EINEN SCHRITT VORAUS

Die Nachfrage nach nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen wächst rasant. Verbraucher und Unternehmen bevorzugen zunehmend Partner, die Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft übernehmen. Nachhaltigkeit ist nicht länger ein optionales Extra, sondern ein Muss, um am Markt erfolgreich zu sein und entscheidender Faktor bei der Auftragsvergabe. Studien zeigen, dass Unternehmen, die in nachhaltige Produkte und Produktionsmethoden investieren, nicht nur umweltbewusste Konsumenten ansprechen, sondern auch neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

Sie gewinnen das Vertrauen ihrer Partner, erhöhen die Mitarbeitermotivation und senken langfristig die Betriebskosten. Unternehmen, die sich diesem Wandel nicht stellen, laufen Gefahr, im Wettbewerb zurückzufallen. Zudem werden Regierungen und Gesetzgeber in den kommenden Jahren noch strengere Vorgaben zur CO2-Reduktion und Ressourcenschonung erheben. Unternehmen, die hier schon heute voran gehen, werden nicht nur den gesetzlichen Anforderungen voraus sein, sondern auch einen Marktvorteil genießen. Nachhaltigkeit ist jedoch kein kurzfristiges Ziel, sondern ein langfristiger Prozess. Sie müssen kontinuierlich in grüne Technologien und nachhaltige Prozesse investieren, um Ihre Marktposition zu sichern. Doch diese Investitionen erfordern Kapital, das nicht immer zur Verfügung steht.

## LÖSUNG: FREISETZEN STILLER RESERVEN

Stellen Sie sich nun vor, Sie könnten mit Ihren vorhandenen Maschinen und Anlagen in Ihrem Unternehmen Kapital freisetzen, ohne deren Nutzung aufzugeben. Diese Liquidität kann direkt in Ihre Investitions- und Nachhaltigkeitsstrategie fließen. Denn ihre Maschinen und Anlagen haben nicht nur einen produktiven, sondern auch einen finanziellen Wert. Anstatt Kapital in Form dieser Vermögenswerte zu binden, können Sie diese nutzen, um frische Liquidität zu schaffen.

## MIT SALE AND LEASEBACK ZUR GENERIERUNG FRISCHER LIQUIDITÄT:

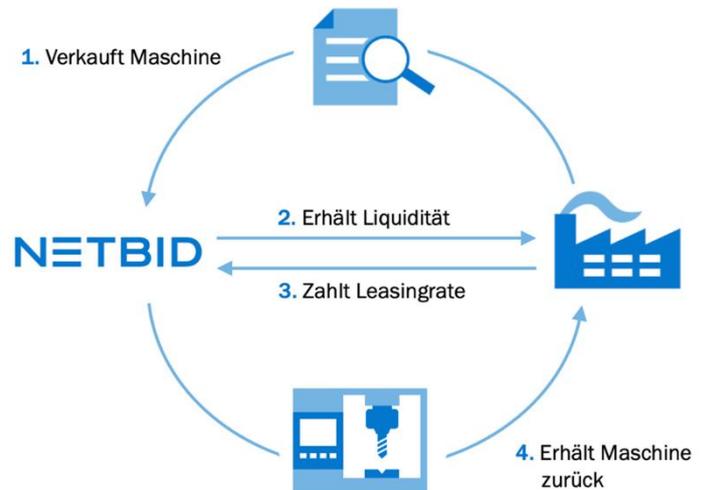
Mit Sale and Leaseback verkaufen Sie Ihre Maschine an einen Finanzierungspartner und leasen diese anschließend direkt zurück. Das Beste daran: Die Maschine bleibt in Ihrem Betrieb und steht Ihnen wie gewohnt zur Verfügung.

## DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- **Schnelle Liquidität:** Innerhalb weniger Werktage schaffen Sie finanziellen Spielraum für Ihre unternehmerischen Bedürfnisse.
- **Keine Bürgschaften:** Die Maschine selbst dient als Sicherheit.
- **Maximale Flexibilität:** Setzen Sie die freigesetzten Mittel gezielt dort ein, wo sie den größten Nutzen bringen.
- **Diversifizierung der Finanzierungsstruktur:** Reduzierung der Abhängigkeit von Hausbanken.
- **Bilanzoptimierung:** Durch die Freisetzung von gebundenem Kapital können Sie Ihre Bilanzstruktur gezielt verbessern.
- **Stärkung des Markenimages:** Ihr Unternehmen positioniert sich als zukunftsorientiert und nachhaltig und stärkt das Vertrauen bei Partnern und Kunden.

## FUNKTIONSWEISE

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



## FAZIT: DIE MACHT DER DIFFERENZIERUNG

Kunden entscheiden sich zunehmend für Unternehmen, die mehr bieten – sei es durch innovative Lösungen, nachhaltige Produktion oder besondere Serviceleistungen. Um in einem wettbewerbsintensiven Markt erfolgreich zu sein, sind Investitionen in Technologie und Nachhaltigkeit entscheidend. Diese Investitionen zahlen sich vielfach aus: Sie senken Betriebskosten, steigern die Effizienz und verbessern Ihre Positionierung gegenüber der Konkurrenz. Auf diese Weise sichern Sie nicht nur kurzfristig zusätzliche Kundenaufträge, sondern schaffen auch eine solide Basis für langfristigen Erfolg.

Um diese Chancen optimal zu nutzen, sollten Sie jetzt handeln. Unsere Sale and Leaseback-Finanzierung ist weit mehr als eine bloße Finanzierungsoption – sie ist ein leistungsstarker Hebel, der Ihrem Unternehmen neue Möglichkeiten eröffnet. Durch die Freisetzung von Liquidität können Sie gezielt in Innovationen und Nachhaltigkeit investieren und so Ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihre Marktanteile langfristig steigern.