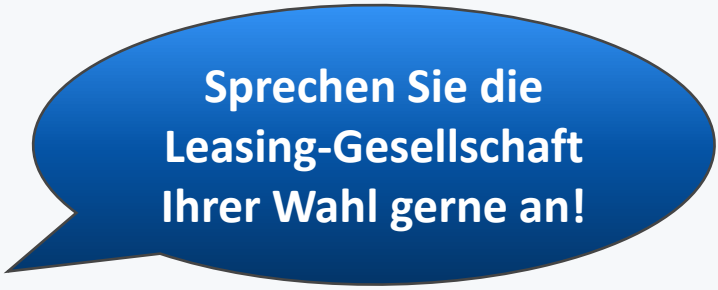


EINSATZMÖGLICHKEITEN FÜR LEASING BEI START-UPS/SCALE-UPS

- **Als Finanzierer** von Investitionen, Betriebs- und Geschäftsausstattung (IT, Büroausstattung, Fahrzeuge etc.) -> **Scale-ups sind Leasing-Nehmer**
 - Leasing kann auch als **Instrument der Absatzfinanzierung** eingesetzt werden (Vendor-Leasing). Kooperation zwischen Hersteller/Händler und Leasing-Gesellschaft. **Leasing-Gesellschaft ist Absatzfinanzierer** für von Scale-Ups entwickelten Produkten (Software, Hardware, Maschinen) -> **Dritte/Kunden von Scale-ups sind Leasing-Nehmer.**
 - **3-Säulen-Modell der Leasing-Gesellschaften** selbst unabhängige, herstellernahe oder bankennahe Unternehmen
- ➔ freie Wahl, eigene Strategien,
Kalkulationen



Sprechen Sie die
Leasing-Gesellschaft
Ihrer Wahl gerne an!

Leasing für Scale-Ups?

VORTEILE FÜR START-UPS/SCALE-UPS

- **Leasing schont Liquidität** der Nutzenden (Scale-Ups), belastet die Bilanz nicht, da Eigentum bei der Leasing-Gesellschaft bleibt, und Leasing-Raten Betriebsausgaben sind
- **Entlastet Bankenlinien:** Leasing verursacht keine Verschuldung wie bei (Förder-)Darlehen,
- **schont working capital** durch planbare und feste Ratenvereinbarung
- **Günstiges Risikoprofil** erschließt Leasing auch für Start-ups.
- Leasing-Geber als Eigentümer kann **Werthaltigkeit des Leasing-Objekts** neben Kundenbonität in Finanzierungsentscheidung einbeziehen.
- Leasing-Geber kann Objekt **höheren Sicherheitenwert** beimessen, weil er über Objekt-Know-how und etablierte Verwertungskanäle verfügt.
- Oft können auch **Fördermittel** mit eingebunden werden.
- Gute **Skalierbarkeit** im Finanzierungsmix. **Bilanzneutralität** verbessert bilanzielle EK-Quote.
- **Administrative Entlastung:** Unterstützt und berät bei Investitionsentscheidungen und optimalen Nutzungs-Investitions-Mix

PRO Leasing für Scale-Ups