Holman

Driving What's Right

LIQUIDE WERDEN. FLEXIBEL BLEIBEN.

Fair, flexibel, transparent – Das Sale & Leaseback für die neue Ära.

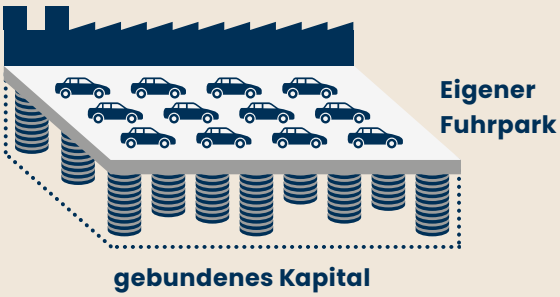
Flotte verkaufen und zurück-leasen: Wie Sie jetzt schnell liquide werden.

Viele Unternehmen haben sich vor der Corona Krise bewusst gegen klassisches Leasing für ihre Flotte entschieden, um alle Vorteile und die Flexibilität des Kaufes von Firmenfahrzeugen zu nutzen. Jetzt haben sich die wirtschaftlichen Umstände geändert: Liquidität hat bei manchen Unternehmen plötzlich oberste Priorität. Für diese Firmen ist die Strategie „Flotte verkaufen und dann zurückleasen“ jetzt eine interessante Option, um gebundenes Kapital zu flexibilisieren.

Denn: Sie verkaufen Ihre Fahrzeuge an einen Leasinggeber und erhalten so auf einen Schlag neue Liquidität. Die Fahrzeuge werden anschließend wieder an Sie zurückfinanziert. Sicherlich ist das Leasing eine geeignete Lösung zur Liquiditätsschonung und -schaffung, jedoch sollte man sich vorher genauestens mit den Vor/Nachteilen der verschiedenen Finanzierungsformen auseinandersetzen, um nach einer gewissen Zeit, wenn die Konjunktur wieder Fahrt aufnimmt, nicht in Leasingverträgen gefangen zu sein, die Flexibilität drücken und somit Kosten erhöhen.

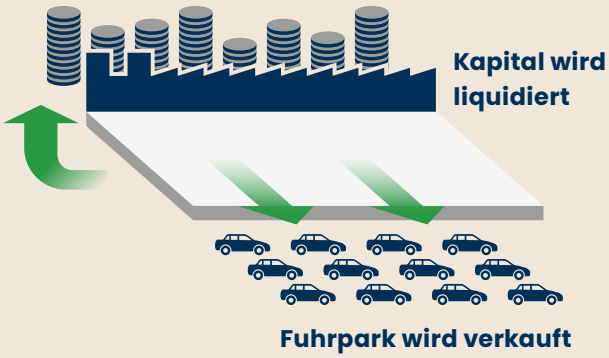
Was passiert beim **„Sale & Leaseback“?**

01 Vorher: Eigener Fuhrpark

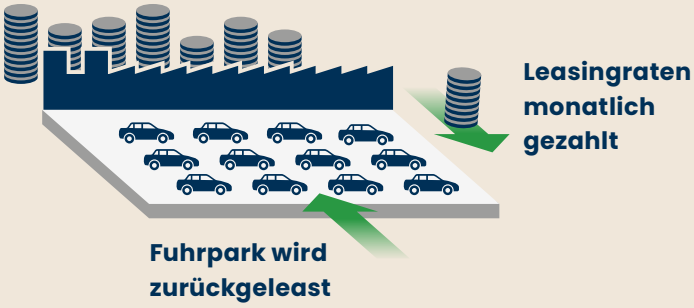


Sale & Leaseback ist eine Geschäftsstrategie, bei der die Flotte verkauft und dann zurück-geleast wird. Das Ziel: Kapital durch den Verkauf verfügbar zu machen. Diese Strategie findet man in vielen Branchen, nicht nur im Flottenmanagement.

02 Verkauf



03 Nachher: Finanzierter Fuhrpark



Wie erhält man trotz Leasing die meisten Vorteile einer Kauf-Flotte?

Flotte leasen heißt nicht automatisch in Leasing-Verträgen gefangen zu sein

Früher hieß Fahrzeugleasing meist, Ihre gewohnte Freiheit und Kostentransparenz wieder abzugeben. FlexBack ist eine optimale Finanzierungsalternative für (Kauf-) Fuhrparks. Es müssen kaum Abstriche bei der Fuhrparkstrategie gemacht werden, denn es gibt keine Schadensabrechnung, keine Festlegung auf Kilometer oder Laufzeit und die Vermarktungserlöse gehören, nachdem Sie die Restschuld abgelöst haben, weiterhin Ihnen. Somit genießen Kunden weiterhin alle Vorteile des Kaufs, schonen aber Ihre Liquidität. Das Beste aus beiden Welten vereint.

Vergleich Flottenstrategien

	Kauf	Sale & Leaseback (klassisch)	FlexBack
Flexible Laufzeit ab 3 Monaten.	✓	X	✓
Verkaufserlös gehört Ihnen.	✓	X	✓
Keine Schadenabrechnung.	✓	X	✓
Keine Mehrkilometer-Abrechnung.	✓	X	✓
Keine Vertragsstrafen bei frühzeitiger Auflösung (ab 3 Monaten).	✓	X	✓

Wenn schon, dann richtig: **FlexBack ist das faire Sale & Leaseback**

Wie wirken sich die Vorteile konkret in den Kosten aus? Was ist konkret der monetäre Vorteil, wenn Kunden jederzeit nach 3 Monaten ohne Strafzahlungen Verträge frühzeitig durch Begleichen der Restschuld ablösen können, um konjunkturellen Rahmenbedingungen gerecht zu werden? Wie wirkt es sich aus, wenn man eine aus der Not heraus getroffene, kurzfristige Entscheidung nach zwei Jahren revidieren will? Unsere Experten haben haben nachgerechnet.

Sale & Leaseback	Kosten pro Monat*		FlexBack
Laufzeit & Laufleistung Fix	318,08 €	318,08 €	**Laufzeit & Laufleistung** Flexibel
Anpassung Intransparente Neuberechnung der Rate erhöht Marge des Leasinggebers.	+7,04 €	+0,00 €	**Anpassung** Keine Anpassung notwendig.
Vertragsabrechnung Intransparente Berechnung von Schäden / Minderwerten bei Vertragsende.	+13,15 €	+0,00 €	**Vertragsabrechnung** Transparente Berechnung der Restschuld.
Stillschweigende Verlängerung Erhöht Remarketing-Gewinn des Leasinggebers.	+12,53 €	-12,53 €	**Stillschweigende Verlängerung** Erhöht Ihren Remarketing-Gewinn.
Kündigung Vertragsstrafen bei vorzeitiger Beendigung.	+3,45 €	+0,00 €	**Kündigung** Flexible Laufzeitbeendigung ohne Strafen nach 3 Monaten (ohne Vorfälligkeitsentschädigung)
Remarketing Erlös Remarketing-Erlös verbleibt beim Leasinggeber.	0,00 €	-8,23 €	**Remarketing Erlös** Remarketing-Erlös gehört Kunde zu 100%.
Gesamtkosten pro Monat*	354,25 €	297,32 €	

*48 Monate Finanzierungs-Lauftzeit

Potentielle Ersparnis Gesamt**

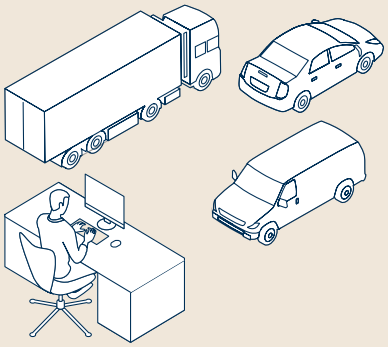
** Bei 300 Fahrzeugen und einer Finanzierungs-Laufzeit von 48 Monaten

404.208 €

FlexBack:
Zur neuen Liquidität fehlen Ihnen nur noch drei Schritte

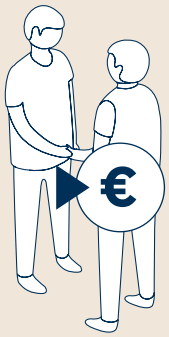
Eine Strategie ist immer nur so gut wie der Prozess, mit dem sie umgesetzt wird. Mit FlexBack machen wir es so gründlich wie nötig und so einfach wie möglich. Im Prinzip umfasst der Umsetzungsprozess drei Schritte.

01
Wertermittlung



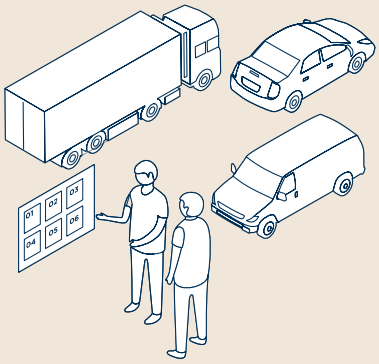
Sie schicken uns eine Fahrzeugübersicht und Holman ermittelt Wert der Fahrzeuge.

02
Verkauf



Holman kauft Ihnen die Fahrzeuge ab (meist zu Buchwerten).

03
Finanzierung



Fahrzeuge werden an Sie finanziert im FlexLease.

Holman
Driving What's Right
Warum sollten Sie das
jetzt umsetzen?
Weil Sie....
... mit Holmans einzigartigem
Produkt schnell Liquidität schaffen.
... so Ihrem Unternehmen
helfen, stärker aus der Krise
herauszugehen.
HABEN SIE NOCH FRAGEN?
WIR SIND FÜR SIE DA.
www.holman.com/de/kontakt/
© Holman GmbH • Liebknechtstr. 33 • 70565 Stuttgart