

# SALE-AND-LEASE-BACK VON MEHRWEGBEHÄLTERN MIT SPRINTBOX

**Wie es funktioniert und warum  
es sich lohnt**

**In der heutigen Geschäftswelt sind Unternehmen ständig auf der Suche nach innovativen Finanzierungsstrategien, die ihre Liquidität verbessern und gleichzeitig operative Flexibilität bewahren.**

**Eine solche Strategie, die zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist das Sale-and-Lease-Back-Verfahren.**

**Diese Methode kann besonders vorteilhaft für Unternehmen sein, die Mehrwegbehälter in ihren logistischen Prozessen verwenden.**

**sprintBOX, als führender Logistikdienstleister, bietet maßgeschneiderte Sale-and-Lease-Back-Lösungen für Mehrwegbehälter an.**

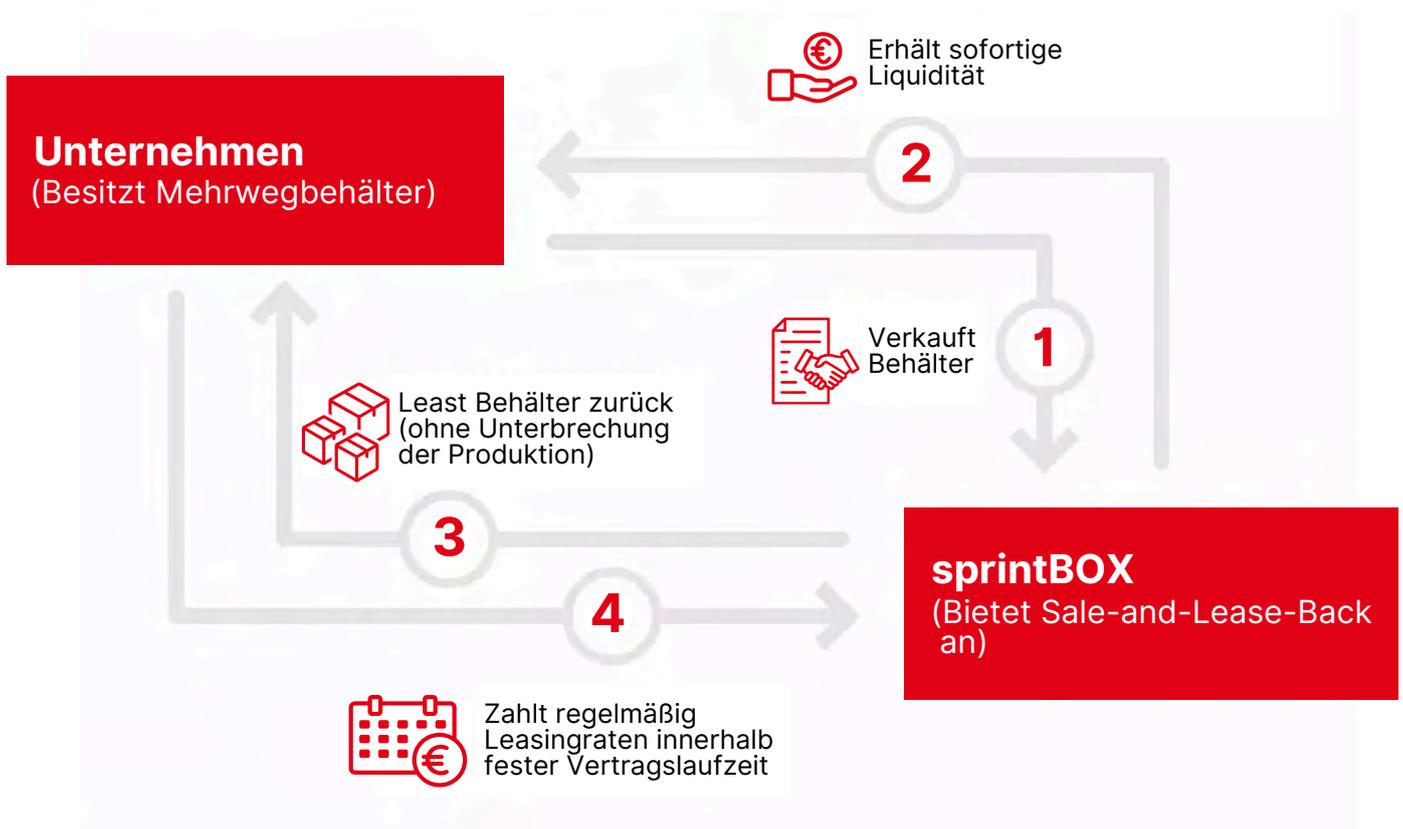
**In diesem Whitepaper erläutern wir, wie dieses Verfahren funktioniert und welche Vorteile es für Ihr Unternehmen bietet.**



## Was ist Sale-and-Lease-Back?

Das Sale-and-Lease-Back-Verfahren ist eine Finanztransaktion, bei der ein Unternehmen seine Vermögenswerte, in diesem Fall Mehrwegbehälter, an einen Finanzdienstleister verkauft und diese anschließend zurück mietet.

Durch diesen Prozess wird das im Vermögenswert gebundene Kapital freigesetzt, ohne dass das Unternehmen die Kontrolle über den operativen Einsatz der Behälter verliert.



## **Funktionsweise des Sale-and-Lease-Back-Verfahrens mit sprintBOX**

### **Schritt 1: Bewertung und Verkauf**

Zunächst bewertet sprintBOX den aktuellen Marktwert Ihrer Mehrwegbehälter. Diese Bewertung basiert auf dem Zustand, der Nutzungsdauer und der Anzahl der Behälter. Nach der Bewertung erfolgt der Verkauf der Behälter an sprintBOX. Der Verkaufspreis wird als einmalige Zahlung an Ihr Unternehmen geleistet, wodurch sofort Liquidität freigesetzt wird.

### **Schritt 2: Leasingvereinbarung**

Parallel zum Verkauf wird eine Leasingvereinbarung abgeschlossen, die es Ihrem Unternehmen ermöglicht, die Mehrwegbehälter weiterhin zu nutzen. Die Leasingkonditionen werden individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt und können flexible Laufzeiten sowie Zahlungsmodalitäten umfassen.

### **Schritt 3: Operative Nutzung und Wartung**

Während der Leasingperiode bleibt die operative Nutzung der Behälter in Ihrer Hand. sprintBOX übernimmt auf Wunsch zusätzliche Dienstleistungen wie die Reinigung, Wartung und Logistik der Behälter, sodass Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

### **Schritt 4: Rückkaufoption**

Am Ende der Leasingperiode haben Sie die Möglichkeit, die Behälter zu einem vorher vereinbarten Preis zurückzukaufen oder den Leasingvertrag zu verlängern. Diese Flexibilität gibt Ihnen die Kontrolle über Ihre Vermögenswerte und ermöglicht eine strategische Planung.

## **Vorteile des Sale-and-Lease-Back-Verfahrens**

### **Freisetzung von Kapital**

Durch den Verkauf der Mehrwegbehälter an sprintBOX wird gebundenes Kapital freigesetzt, das für andere Investitionen oder zur Verbesserung der Liquidität genutzt werden kann. Dies ist besonders vorteilhaft in wirtschaftlich angespannten Zeiten oder wenn kurzfristig Kapital benötigt wird.

### **Verbesserung der Bilanz**

Da die Mehrwegbehälter nach dem Verkauf nicht mehr als Vermögenswerte in Ihrer Bilanz erscheinen, können Sie Ihre Bilanzkennzahlen verbessern. Dies kann sich positiv auf Ihre Kreditwürdigkeit und Ihre finanziellen Bewertungskriterien auswirken.

### **Flexibilität und Planbarkeit**

Die Leasingvereinbarung ermöglicht es Ihnen, die Nutzung der Behälter flexibel zu gestalten und die Kosten besser planbar zu machen. Die festen Leasingraten bieten eine klare Kalkulationsgrundlage und reduzieren das Risiko unerwarteter Ausgaben.

### **Operative Entlastung**

sprintBOX bietet umfassende Dienstleistungen rund um die Mehrwegbehälter an, einschließlich Reinigung, Wartung und Logistik. Dies entlastet Ihr Unternehmen operativ und stellt sicher, dass die Behälter stets in einwandfreiem Zustand sind.

### **Technische Sauberkeit und Compliance**

Mit sprintBOX als Partner profitieren Sie von professionellen Reinigungs- und Wartungsdiensten, die den höchsten Standards entsprechen, einschließlich der technischen Sauberkeit gemäß VDA 19. Dies ist besonders wichtig für Branchen mit strengen Hygiene- und Sauberkeitsanforderungen.



## Fazit

Das Sale-and-Lease-Back-Verfahren von Mehrwegbehältern mit sprintBOX ist eine attraktive Finanzierungsstrategie, die zahlreiche Vorteile bietet. Durch die Freisetzung von Kapital, die Verbesserung der Bilanz und die operative Entlastung

können Unternehmen ihre finanzielle Flexibilität erhöhen und gleichzeitig ihre logistischen Prozesse optimieren. sprintBOX steht Ihnen dabei als erfahrener und zuverlässiger Partner zur Seite.

Für weitere Informationen und eine individuelle Beratung [kontaktieren](#) Sie uns bitte. Wir freuen uns darauf, Ihnen maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die Ihr Unternehmen voranbringen.

# Für Anfragen, kontaktieren Sie uns.



sprintBOX GmbH  
Gerolzhöfer Straße 7  
97508 Grettstadt  
Telefon: 09729/9077-200  
[www.sprintbox.de](http://www.sprintbox.de)  
[info@sprintbox.de](mailto:info@sprintbox.de)

