

LEASING



CLEVER Kasse machen

Maschine oder Immobilie kaufen, verkaufen und dann wieder zurück-leasen: Sale-and-lease-back spült auf einen Schlag enorm viel Liquidität in die Kasse. Wann sich diese Finanzierung im Handwerk anbietet.

Autorin **Eva Neuthinger**

N

Nachfolge, Sanierung oder Expansion: Unternehmer haben in bestimmten Situationen einen erhöhten Kapitalbedarf. Die meisten Firmenchefs nehmen als Erstes Kontakt zu ihrer Hausbank auf – mit Blick auf eine Kreditfinanzierung. Dagegen ist nichts einzuwenden. Doch Fremdarlehen belasten die Bilanz. Das ist gerade in schwierigen Situationen aber nicht gewollt. Alternativ zur Fremdkapitalfinanzierung kann ein besonderes Modell infrage kommen, das immer mehr mittelständische Unternehmen nutzen: Sale-and-lease-back.

Jedes Jahr erzielen die Deutschen Leasinggesellschaften einen Umsatz von 3,5 Milliarden Euro mit dieser Leasingvariante. Sie bietet Unternehmen die Möglichkeit, etwa eine Maschine oder eine Immobilie an eine Leasinggesellschaft zu verkaufen und gleichzeitig einen Leasingvertrag für die weitere Nutzung des Objektes abzuschließen.

Die Idee hat Charme: Denn die Firma profitiert auf einen Schlag von einer enormen Liquidität und die Bilanz wird entlastet. Außerdem verbessert dies das Rating, und eine bessere Ratingnote führt dazu, dass Folgefinanzierungen günstiger werden und der Zugang für den Betrieb einfacher wird. „Sale-and-lease-back hat sich bei den meisten größeren Unternehmen etabliert. Zunehmend wird dieses Modell auch von mittelständischen Betrieben genutzt“, erklärt Richard Gimesch, Spezialist für IT-Leasing der Deutschen Leasing in Stuttgart. handwerk magazin erklärt im Folgenden, wie Sale-and-lease-back für Unternehmer funktioniert.

DAS LEASING-MODELL

Im Prinzip handelt es sich bei Sale-and-lease-back nur um eine Variante des klassischen Leasings. Mit dem Unterschied, dass die Gesellschaft das Objekt eben nicht direkt vom Hersteller, sondern vom Unternehmer kauft. Und so funktioniert

Wie Sie profitieren

Unternehmer, die Sale-and-lease-back in Erwägung ziehen, sollten sich vorher über die Vor- und Nachteile dieser Finanzierungsvariante informieren. Ein Überblick.

+ Die Vorteile

1. Der Leasingnehmer verbessert auf einen Schlag deutlich seine Liquidität, gleichzeitig kann er das Objekt weiterhin betrieblich nutzen.
2. Es bedarf anders als beim Darlehen keiner Sicherheiten.
3. Die Bilanzsumme verkürzt sich. Die Bonität verbessert sich, da eine höhere Eigenkapitalquote ausgewiesen wird. Die Innenfinanzierung wird gestärkt.
4. Die Aufwendungen sind planbar. Es handelt sich wie bei einer Miete um langfristige kalkulierbare Raten, die sich steuerlich geltend machen lassen. Die Leasingraten bleiben bei der Gewerbeertragssteuer anders als Dauerschuldzinsen außen vor.
5. Das Unternehmen verschafft sich mehr Unabhängigkeit von der Hausbank.
6. Im Idealfall hat der Firmenchef sein Kapital aus dem Verkauf innerhalb von wenigen Tagen, im Schnitt zwischen sechs und acht Wochen auf dem Konto.

- Die Nachteile

1. Der Leasingnehmer verpflichtet sich für eine feste Laufzeit. Ein Ausstieg von seiner Seite ist in der Regel nicht möglich.
2. Wenn der Unternehmer in Zahlungsverzug gerät, darf die Gesellschaft den Vertrag kündigen. Bei einer Darlehensfinanzierung hat der Firmenchef allerdings ein ähnliches Risiko, falls er Zins und Tilgung nicht aufbringt.
3. Die Leasingbeiträge liegen abhängig von der Bonität über den Kosten für einen Kredit. Die Aufwendungen für die Wertermittlung des Objektes fließen in den Leasingvertrag mit ein. Sale-and-lease-back-Finanzierungen bewegen sich im Bereich der Risikofinanzierung – kosten also oft ähnlich viel wie Mezzanine-Kapital oder Beteiligungen.
4. Der Verwaltungsaufwand bei Mietrückkauf ist für die Gesellschaften relativ hoch, entsprechend geht es meist um Investitionsgüter im Wert von mindestens einer Million Euro.

das Modell: Beim Sale-and-lease-back wird der Leasinggeber neuer Eigentümer des Objektes. Er aktiviert das Wirtschaftsgut in seiner Bilanz. Die Maschine, das Firmenfahrzeug oder die Hard- und Software bleiben aber im Besitz des Leasingnehmers, das Unternehmen kann sie weiter betrieblich einsetzen. Statt Zinsen und Tilgung für einen Kredit zahlt die Firma künftig eine Leasinggebühr, die sie als Betriebsausgabe steuerlich geltend machen kann.

DER EFFEKT

Das Finanzamt stellt besondere Anforderungen an die Verträge, wie bei allen Leasingverträgen üblich. Die Gesellschaften kennen aber die Vorgaben des Fiskus und halten diese ein. Auf Nummer sicher geht, wer seinen Steuerberater vorab auf den Vertrag sehen lässt. Wichtig ist, dass sich das Wirtschaftsgut noch nicht zu lange im Unternehmen befindet. Es darf also nicht schon komplett abgeschrieben sein. Im Idealfall wird das Objekt noch vor Ende der halben Abschreibungsdauer transferiert.

Durch den Verkauf erzielt der Leasingnehmer einen Liquiditätszufluss. Das Eigenkapital erhöht sich, was wiederum verschiedene Pluspunkte nach sich zieht. Das Rating des Betriebes bei der Hausbank verbessert sich – Folgekredite sind leichter und vor allem auch günstiger zu bekommen. Der Unternehmer kann den Verkaufserlös alternativ in neue Anschaffungen investieren und damit Fremdkapitalzinsen sparen.

DIE LEASINGOBJEKTE

Zumeist verkaufen die Firmen etwa ihre Fahrzeuge, Produktionsmaschinen oder Immobilien. „Bei immateriellen Wirtschaftsgütern wie Patenten, Lizenzen oder Marken wird es in der Regel schwieriger, weil sich deren Werte zum Ende der Laufzeit schwer bemessen lassen“, sagt Experte Gimesch von der Deutschen Leasing. Im Schnitt beträgt die Leasingdauer zwischen 36 und 54 Monaten. Der Unternehmer kann den Vertrag so gestalten, dass er am Ende der Laufzeit die Maschine, das Fahrzeug, die IT-Hardware oder die Immobilie zu einem sogenannten „Fair Market Value“, also dem >

marktüblichen Vergleichswert, wieder zurückkaufen kann. Alternativ kann das Unternehmen das Objekt weiter leasen. Sale-and-lease-back unterscheidet sich hier nicht vom klassischen Leasing.

So kann diese Finanzierung beispielsweise bei einer Nachfolgeplanung infrage kommen. Der Kapitalbedarf erhöht sich für den Übernehmer oft so stark, wenn er die Immobilie mitkaufen muss, dass die Banken den Daumen senken. Zwar könnte in diesen Fällen der Senior das Objekt einfach an den Nachfolger vermieten. Doch beinhaltet dies gleich hohe Risiken, falls er etwa verstirbt. Erben könnten den langfristigen Vertrag nicht mehr verlängern wollen und das Gebäude lieber verkaufen.

DIE KOSTEN

Beim Sale-and-lease-back ist der Nachfolger auf der sicheren Seite. Der Alteigentümer erhält von der Gesellschaft den Kaufpreis. Diese vermietet die Immobilie an den Nachfolger. Er sichert sich dann das Ankaufsrecht für die Zeit nach Ablauf des Vertrages. Die Deutsche Anlagen Leasing (DAL) bietet dieses Modell beispielsweise ab einem Gebäude- und Grundstückswert von rund 2,5 Millionen Euro an. Oft wird ein Sachverständigengutachten notwendig sein – nicht anders als bei anderen Immobilienfinanzierungen.

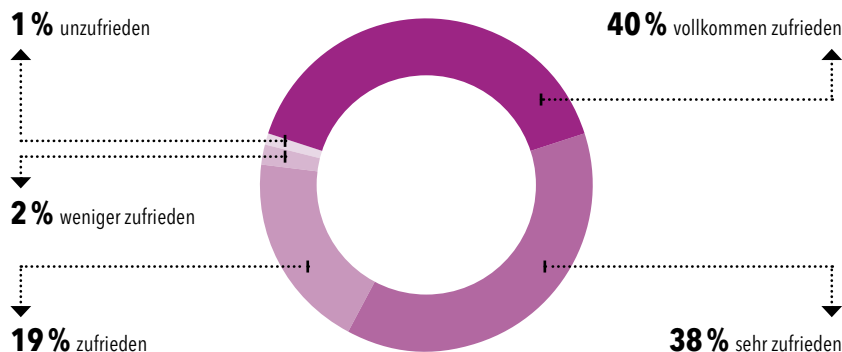
Die Kosten ergeben sich aus verschiedenen Faktoren. Wesentliche Bemessungsgrundlage der Leasingraten sind die Anschaffungskosten beziehungsweise die Herstellungskosten des Objektes. Der Leasinggeber kalkuliert im ersten Schritt den Verkehrswert des Objektes – etwa bei Immobilien mithilfe eines Gutachtens. Zudem zählen die Vertragslaufzeit sowie die Bonität des Leasingnehmers, aber auch die zu erwartende Verkehrswertentwicklung des Objektes. Darüber hinaus orientiert sich die Höhe der Leasinggebühren am aktuellen Marktzins-Niveau für Fremdfinanzierungen.

DER SPEZIALFALL

Die meisten Leasinggesellschaften bieten Sale-and-lease-back an. Die Mehrheit ist beim Bundesverband der Deutschen Leasing-Unternehmen gelistet (www.leasingverband.de). In den vergangenen Jahren haben sich einige Gesellschaften darauf spezialisiert, Firmen in Krisensituationen zu finanzieren, wie zum Beispiel die Maturus Finance GmbH in Hamburg: „Für eine erste Einschätzung genügt immer

Voll und ganz zufrieden

Von 750 Unternehmen, die Leasing nutzen, ist die Mehrheit von dieser alternativen Finanzierungsvariante überzeugt. Das zeigt die aktuelle Umfrage 2015 des Bundesverbandes Deutscher Leasing Unternehmen (BDL). Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Kundenzufriedenheit.



schon ein detaillierter Anlage- und Leasingsspiegel. Wir können dann zeitnah angeben, über welche Reserven ein Unternehmen verfügt“, erklärt Carl Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. Anschließend erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens. Nach Annahme des Angebots kommt dann ein Gutachter in die Firma,



»Sale-and-lease-back kommt sogar infrage, wenn Unternehmen bereits insolvent sind.«

Carl Jan von der Goltz,
Geschäftsführer Maturus Finance

um den exakten Zeitwert des Maschinenparks zu ermitteln. „Dieser bildet die Basis für den Sale-and-lease-back-Vertrag“, so von der Goltz. Innerhalb von sechs bis acht Wochen kann die Firma dann das Geld auf dem Konto haben.

„Sale-and-lease-back kann sogar noch infrage kommen, wenn die Firma bereits Insolvenz angemeldet hat“, kommentiert Experte von der Goltz. Entscheidend wird es hier allerdings sein, dass zum Beispiel die Gläubiger bereit sind, Sicherheiten im Anlagevermögen freizugeben, und einem Verkauf zustimmen. „Diese Form eignet sich zur Finanzierung eines Insolvenzplans oder einer Übernahme“, so der Maturus-Geschäftsführer.

Ähnlich lief das bei der Druckerei Stürtz in Würzburg, die sich in der Eigenverwaltung via Sale-and-lease-back Liquidität sicherte. Verkauft wurden Maschinen. Maturus Finance legt den Fokus auf den Kauf gebrauchter werthaltiger Objekte und ermöglicht damit eine reine Innenfinanzierung. Das Tagesgeschäft wird von der Aktion nicht berührt. Maturus kauft die Assets an und zahlt den Kaufpreis direkt aus. Es kann ohne Unterbrechung weiter produziert werden.

hm
cornelia.hefer.handwerk-magazin.de



Liquiditätsmanagement

Handwerksunternehmer können bei der Finanzierung ihrer Firma viel Geld sparen. Darauf sollten Sie achten:
www.handwerk-magazin.de/leasing

