

Strategischer Finanzierungsbaustein

„Sale and lease back“ ist eine für Unternehmen interessante Leasing-Variante und wirkt auf der Aktivseite der Bilanz. In Immobilien oder Maschinen gebundenes Eigenkapital kann so aktiviert werden.

VON CARL-JAN VON DER GOLTZ

Viele kleine und mittlere Betriebe kennen das Dilemma – die Halle steht voller wertvoller Maschinen, aber es fehlt die Liquidität für weitere Investitionen, Marketingmaßnahmen oder die Vorfinanzierung von Einkäufen. „Sale and lease back“ kann es dann ermöglichen, die stillen Reserven des Unternehmens zu nutzen, um Liquidität freizusetzen und sich von der Hausbank unabhängiger zu machen.

Interessant ist dieser strategische Finanzierungsbaustein auch deshalb, weil das deutsche System der Unternehmensfinanzierung nach wie vor als bankendominiert gilt. Seit einigen Jahren stehen die Banken jedoch erheblich unter Druck: Sie mussten einerseits im Zuge der Finanzkrise hohe Abschreibungen vornehmen, andererseits werden ihnen aufgrund aktueller Regularien erhebliche Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und Liquiditätsplanung gestellt. Besonders bei der Ausgabe langfristiger und risikobehafteter Kredite sinkt deshalb die Fähigkeit der Banken zur Kreditvergabe. Dabei bleiben die Banken für die meisten mittelständischen Unternehmen die wichtigsten Finanziere, allerdings kommen mittlerweile auch häufiger alternative Modelle zum Einsatz. Während Crowdfunding, Factoring, Einkaufsfinanzierung oder „Sale and lease back“ in den Vereinigten Staaten oder Großbritannien längst ein „alter Hut“ sind, setzen auch deutsche Unternehmen diese Lösungen zunehmend im strategischen Finanzierungsmix ein und ergänzen damit in der Regel den klassischen Hausbankkredit.

Maschinen und Anlagen – stille Reserven

Anlässe, um die Finanzierungsstruktur im Unternehmen zu überdenken und breiter aufzustellen, gibt es viele – zum Beispiel Umstrukturierungen, Prozessoptimierungen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen nach einer Sanierung. Auch für die Auszahlung

von Gesellschaftern bei Unternehmensnachfolgen oder den Kauf von Unternehmen können zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden. Die vorzeitige Ablösung bestehender Finanzierungsformen wie Mezzanine, Mini-Bonds oder endfälliger Darlehen ist ein weiterer Anlass, warum im Betrieb eine höhere Liquidität gefragt sein kann. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die rein objektbezogene Finanzierungsform „Sale and lease back“ von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung. Denn viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkshalle stehen. Beim „Sale and lease back“ werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants flexibel zur Verfügung steht. Im Fokus der Finanzierungsentscheidung stehen dabei die Objekte, die Bonität wird nachran-

Die Halle steht voller wertvoller Maschinen, aber es fehlt die Liquidität für Investitionen oder die Vorfinanzierung von Einkäufen.

gig betrachtet. Somit funktioniert „Sale and lease back“ auch bei Sanierungen und unter bestimmten Voraussetzungen sogar in der Insolvenz. Die Maschinen werden dabei durchgehend im Unternehmen weiter genutzt. Außerdem stellen die Leasingraten abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cashflow des Unternehmens geleistet werden.

Ablauf der Finanzierung

In der Praxis funktioniert das Verfahren wie folgt: Zuerst erfolgt eine vorläufige Bewertung des kompletten Anlagevermögens. Dies kann entweder im Rahmen der Schreibtischbewertung eines detaillierten Anlage- und Leasingpiegels erfolgen oder eines gegeb-

nenfalls bereits vorliegenden Zeitwertgutachtens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale-and-Lease-Back-Vertrages. Für die Erstellung des Vertrages werden weitere Unterlagen, wie Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken, benötigt. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Valutierung etwa sechs bis acht Wochen. „Sale and lease back“ kann demnach eine schnelle Möglichkeit der Kapitalbeschaffung sein, welche zudem ohne Einschränkungen zur Verfügung steht. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 300.000 Euro und 10 Millionen Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus.

Voraussetzung: werthaltiger Maschinenpark

Voraussetzung ist ein diversifizierter, universal einsetzbarer und werthaltiger Maschinenpark. Damit eignet sich „Sale and lease back“ hervorragend für produktionslastige Unternehmen, wie aus der Metall- beziehungsweise Kunststoffverarbeitung, dem Baugewerbe, der Nahrungsmittelindustrie, der Textilproduktion, der Verpackungsindustrie oder der Druckindustrie. Außerdem kommt „Sale and lease back“ im Hoch- und Tiefbau oder der Transportlogistik zur Anwendung, finanziert werden dann zum Beispiel Baumaschinen oder Kühltransporter. Möglicherweise können auch Maschinen oder Transporter aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen abgelöst und in eine Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zeitwert über dem Ablöswert liegt. Voraussetzung für diese Finanzierungsart ist, dass die Assets mobil sind. Verkettete Anlagen, die manchmal sogar mit der Halle verbaut sind, kommen demnach nicht in Frage.

Das Credo für die Unternehmer von morgen lautet: eine möglichst breit aufgestellte Unternehmensfinanzierung mit einem Mix aus Modellen und verschiedenen Geldgebern zu organisieren, die mittelständischen Unternehmen ausreichende Mittel für verschiedenste Anlässe sichert. Einen bonitäts- und bankenunabhängigen – und damit wirklich alternativen – Baustein im Rahmen dieses Mixes stellt dabei die Innenfinanzierung in Form von „Sale and lease back“ des gebrauchten mobilen Anlagevermögens dar. Dabei ist die Leasing-Variante sowohl für die Finanzierung von Innovationsprozessen als auch für Sanierungen geeignet.

Carl-Jan von der Goltz ist Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH.