



Sehr geehrte Damen und Herren, wir bedanken uns an dieser Stelle für die gute Zusammenarbeit im vergangenen Jahr und freuen uns auf viele gemeinsame und spannende Projekte 2014. Das Magazin **adhocberaternews** wird Sie auch in diesem Jahr in Ihrem Berateralltag begleiten und Ihnen sicher die eine oder andere Anregung für Ihr Geschäft geben. Eine gesicherte Unternehmensfinanzierung wird in diesem Jahr ein zentrales Thema sein. Wir sind gespannt, wie Basel III die Kreditvergabe beeinflussen wird, und wie sich die Märkte sowie Finanzierungsbedingungen vor allem in Europa weiter entwickeln. In der weiter gestiegenen Nachfrage ergänzender Finanzierungen, merken wir aktuell eine Sensibilisierung der Unternehmer – immer mehr setzen auf einen Finanzierungsmix und mehrere Geldgeber. Das ermöglicht eine größere finanzielle Unabhängigkeit. Lesen Sie in der ersten Ausgabe 2014, wie sich mit Sale & Lease Back stille Reserven im Unternehmen heben lassen und Liquidität gewonnen werden kann. Was Einkaufsfinanzierung Ihren Mandanten bringt oder wie Factoring bei der Finanzierung von Innovationen zum Einsatz kommt, sind weitere Themen. Wie hat sich das Beratungsgeschäft verändert und wie nehmen Sie die Märkte wahr? Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen – zum Beispiel bei unseren Beraterfrühstücken oder Webinaren.

Es grüßen Sie herzlich

Matthias Bommer, Stefan Kempf
Elbe-Factoring GmbH

DER EINSATZ VON SALE & LEASE BACK

ALS FINANZIERUNGSBAUSTEIN BEI ÜBERNAHMEN ODER BETEILIGUNGEN – VON CARL-JAN VON DER GOLTZ, GESCHÄFTSFÜHRER MATURUS FINANCE GMBH

Angesichts der stetig zunehmenden Regulierung des Bankensektors und der bevorstehenden Umsetzung des Reformpakets des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (Basel III) ist zu erwarten, dass Kreditinstitute noch stärker Kredite nach den Kriterien „bankable“ oder „non-bankable“ vergeben – da bleibt wenig Ermessensspielraum. Bei der Über-

nahme bonitätschwacher Unternehmen und erst Recht bei solchen aus der Insolvenz wird es daher immer schwerer bzw. nahezu unmöglich, einen Bankpartner für die Akquisitionsfinanzierung zu finden. In solchen Fällen kann eine bonitätsunabhängige Sale & Lease Back-Finanzierung in Bezug auf den gebrauchten Maschinenpark des zu übernehmenden Unternehmens die Lösung

[weiter auf Seite 2](#)



Fortsetzung von Seite 1

sein. Da Banken meist nicht über die Expertise in der Bewertung und Finanzierung von beweglichem Anlagevermögen in Form von gebrauchten Maschinen und Anlagen verfügen, kann eine rein objektbasierte Finanzierung nicht angeboten werden. Vielmehr wird ausschließlich auf die Bonität des zu übernehmenden Unternehmens geachtet oder die Finanzierung auf den Unternehmer abgestellt. Die Erfahrung zeigt, dass selten genug, sogar bei guten Bonitäten, eine ausreichende Finanzierungslinie über ein Kreditinstitut dargestellt werden kann. Aus diesem Grund stellt Sale & Lease Back grundsätzlich einen interessanten Finanzierungsbaustein für jeden Unternehmenserwerber dar, da immer ein Teil der Akquisitionskosten aus dem Eigenkapital aufgebracht werden muss – und die EK-Zielrendite regelmäßig über dem liegen wird, was den Investor die Sale & Lease Back Finanzierung kostet.

DER ABLAUF

Zuerst erfolgt eine vorläufige Bewertung des kompletten Anlagevermögens des Unternehmens. Dies kann entweder im Rahmen einer Schreibtischbewertung eines detaillierten Anlagenspiegels erfolgen, oder eines gegebenenfalls bereits vorliegenden Zeitwertgutachtens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme, erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks (zu Zeitwerten) vor Ort im Unternehmen. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages, im Rahmen dessen Erstellung weitere Unterlagen seitens des verkaufenden Unternehmens und des Übernehmers eingereicht werden müssen. Dazu gehören zum Beispiel Eigentumsnachweise die anzukaufenden Maschinen betreffend, Sicherheitsfreigaben der Banken, Pfandrechtsfreigaben etc.. Meist befürworten die Hausbanken diese Form der alternativen Kapitalbeschaffung und geben im Einzelfall die erforderliche Negativ- oder Pfandentlassungserklärung ab. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Valutierung etwa 6 bis 8 Wochen – abhängig von der Zuarbeit seitens des Unternehmens und Erwerbers. Auf jeden Fall ein wesentlich geringeres Zeitvolumen im Vergleich zum Zeitrahmen einer Kreditentscheidung eines Bankpartners. Neben der Generierung von Liquidität durch den Verkauf der weitestgehend abgeschriebenen Maschinen werden stille Reserven gehoben, die die Eigenkapitalquote des Unternehmens verbessern helfen. Es erfolgt

zudem keine Bilanzverlängerung durch die Leasingverpflichtungen. Die Leasingraten stellen zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und sollten aus dem vom Unternehmen erwirtschafteten Cash-Flow bedient werden.

DIE VORTEILE

Obwohl das Reformpaket Basel III erst schrittweise ab 2014 in Kraft tritt, sondieren schon jetzt



immer mehr Mittelständler den Fremdkapitalmarkt nach alternativen Finanzierungen. Verfügt der potentielle Käufer eines Unternehmens nicht über ausreichende Eigenmittel oder Sicherheiten, kann es passieren, dass die Bank als Finanzierungspartner ganz absagt und eine Übernahme scheitert. Die Finanzierung durch Sale & Lease Back stellt in solchen Fällen eine perfekte Alternative dar. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Im Gegensatz zu klassischen Finanzierungspartnern wie Banken richtet sich das Hauptaugenmerk der Maturus Finance GmbH nicht auf die Bonität des Unternehmens, sondern auf den tatsächlichen Wert des gebrauchten Maschinenparks. So kann auch die Finanzierung augenscheinlich prekärer Übernahmen realisiert werden.

VORAUSSETZUNGEN

Das Unternehmen muss über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark verfügen. Damit eignet sich der Finanzierungsbaustein Sale & Lease Back hervorragend für die Übernahme von produktionslastigen Unternehmen aus zum Beispiel der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung,

der Textilproduktion, der Verpackungsindustrie etc. Möglicherweise können auch Maschinen aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen abgelöst und in eine Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zeitwert über dem Ablösewert liegt. Interessenten finden unter www.maturus.com weitere Informationen.

MATURUS FINANCE GMBH

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung an. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsunternehmen, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 250 TEUR angeboten.



Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter
Maturus Finance GmbH
Telefon +49 40 3003936-251
goltz@maturus-finance.com
www.maturus.com