

Mit Sale and Lease Back zu frischer Liquidität

Eigenständigkeit und Flexibilität erhalten

THOMAS VINNEN

Obwohl immer mehr Unternehmen gute Erfahrungen mit Sale and Lease Back machen, gibt es zum Teil noch Berührungsängste. Gerade mittelständische Unternehmen befürchten einen Verlust ihrer Eigenständigkeit. Diese Besorgnis ist jedoch unbegründet, denn im Gegensatz zu anderen Finanzierungsmöglichkeiten, wie etwa der Unternehmensbeteiligung, geht es dem Leasing-Geber vorrangig um die Werthaltigkeit der Güter. Er hat kein Interesse daran, auf die Geschäftsführung einzuwirken.

Mittelständische Unternehmen bilden das Rückgrat der deutschen Wirtschaft: Hier werden die meisten Arbeitsplätze geschaffen und mit seinem Know-how steht so manches Unternehmen technologisch an der Spitze. „Made in Germany“ ist international gefragt, das zeigen die guten Exportergebnisse der letzten Jahre. Doch niemand kann sich auf seinen Lorbeeren ausruhen, die Marktbedingungen ändern sich schnell. Das gilt auch für die Finanzierung, wie die Finanzkrise 2008/2009 gezeigt hat, bei der zahlreiche Unternehmen, die damals in finanzielle Schieflage geraten sind, aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise von Liquiditätsproblemen betroffen waren.

Die betriebswirtschaftliche Situation der kleinen und mittelständischen Betriebe (KMU) hat sich nach der Krise mittlerweile zwar wieder stabilisiert, viele Unternehmen konnten sich von dem Einbruch erholen, haben volle Auftragsbücher und verzeichnen eine verbesserte Gewinnsituation. Trotzdem können auch bilanziell „gesundete“ Unternehmen wieder in eine Schieflage geraten, da die Liquiditätsverbesserung erfahrungsgemäß der Rentabilität um zwei bis drei Jahre hinterher hinkt.

Deshalb suchen mittelständische Unternehmen zunehmend nach Alternativen. Eine Verbreiterung der Finanzierungsbasis und der Wunsch nach Flexibilität, einhergehend mit finanzieller Unabhängigkeit, stehen dabei ganz oben auf der Agenda. Das Erschließen von alternativen Liquidationsquellen wird somit immer wichtiger. Das Finanzierungsverhalten wird sich darüber hinaus noch stärker als bisher dahingehend verändern, dass keine zu große Abhängigkeit von einem Geldgeber besteht. Verschiedene Finanzierungsvarianten werden additiv zu in aller Regel unverzichtbaren Beziehungen zu einem oder mehreren Kreditinstituten gestellt. Durch den hohen Kapitaleinsatz ist gerade für produzierende und produktionsnahe Unternehmen die Notwendigkeit einer breit gefächerten Finanzierung besonders hoch. Hier gehen unter anderem Neuentwicklungen, Auftragsweiterungen, sprich Produktionsanläufe, mit erheblichen Vorfinanzierungen einher.

Bankenunabhängige Finanzierung

Eine intelligente Alternative zum klassischen Bankkredit stellt das Sale

and Lease Back dar (oder als Mietkaufvariante: Sale and Rent Back), mit dem gebundenes Kapital freigesetzt und so frische Liquidität zugeführt wird. Bei dieser – auch als Asset Based Finance bekannten – Finanzierungsform kauft der Leasing-Geber die gebrauchten Maschinen und maschinellen Anlagen des Unternehmens, die von diesem direkt wieder zurückgeleast werden. Durch die Erhöhung der Liquidität und die mit diesem Spezial-Leasing meist einhergehende Rating-/Bonitätsverbesserung, sind für Unternehmen oft zuletzt nicht mehr zugängliche klassische Finanzierungsmodelle wieder realisierbar.

Die durch diese Innenfinanzierung generierte Liquidität kann frei verwendet werden, was dem Leasing-Nehmer entgegenkommt. Ferner sind die anfallenden Leasing-Raten bei einem Sale and Lease Back als Betriebsausgaben steuerlich abzugsfähig. Die Nutzung der Maschinen wird dabei zu keinem Zeitpunkt eingeschränkt. Besonders für das produzierende Gewerbe heißt das, mit frischer Liquidität den Handlungsspielraum

DER AUTOR:

Thomas Vinnen,
Hamburg,

ist geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH, die als bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft mittelständischen Unternehmen mit Liquiditätsherausforderungen alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie Sale and Lease Back oder Sale and Rent Back anbietet.



E-Mail: vinnen@nordleasing.com

erweitern. Sale and Lease Back bietet flexible Laufzeiten und ist auch vor dem Hintergrund von Basel III zu sehen – die geplante Verschärfung der Eigenkapitalstandards bei den Banken wird die Kreditfinanzierung voraussichtlich nicht nur verteuern, sondern weiterhin erschweren.

Wachstumschancen nutzen

Typisches Beispiel: Ein Werkzeughersteller möchte ein neues Projekt umsetzen, parallel dazu flexibler mit seinen Lieferanten verhandeln und gewährte Skonti nutzen können. Dafür fehlt ihm jedoch die notwendige Liquidität, und die Bank gewährt neue Mittel nur gegen zusätzliche Sicherheiten, die das Unternehmen nicht stellen kann oder will. Beim Sale and Lease Back wird die Finanzierung dagegen ausschließlich abgestellt auf die eingebundenen Maschinen, die er bei dieser Konstellation uneingeschränkt weiter nutzen kann. Mit der neu generierten Liquidität kann das Unternehmen nun seine Pläne realisieren. Ein weiterer bedeutsamer Aspekt für den Mittelständler ist darüber hinaus: Er muss keine Zusatzsicherheiten stellen, und der Leasing-Geber nimmt keinen Einfluss auf die Geschäftsführung.

Ein großer Teil der Anfragen kommt daher von Firmen, die ihre Liquidität bankenunabhängiger und flexibler gestalten möchten. Für sie wird das Erschließen von alternativen Geldquellen immer gewichtiger.

Liquiditätsgenerierung

Auch Unternehmen, denen zum Beispiel eine Insolvenz droht, können durch Sale and Lease Back wieder Liquidität generieren und den Weg aus der Krise herausfinden. Durch die Überarbeitung des Insolvenzrechts hat sich die Flexibilität deutlich erhöht, und in Not geratene Unternehmen haben die Möglichkeit bekommen, durch die Stärkung der Eigenverwaltung aufkommenden Problemen

frühzeitig entgegenzuwirken. Das sichert im besten Fall nicht nur die Existenz des Unternehmens, sondern auch Arbeitsplätze. Für das produzierende Gewerbe bietet eine Sale-and-Lease-Back-Finanzierung eine passende Lösung auf dem so eingeschlagenen Sanierungsweg. Der Mittelstand ist auf diese Finanzierungsform aufmerksam geworden und fragt Unterstützung nach; das belegt die steigende Zahl von Anfragen.

Durch das veränderte Insolvenzrecht und das im März 2012 in Kraft getretene Schutzschirmverfahren hat die Geschäftsführung eines von einer Insolvenz bedrohten Unternehmens nun mehr Möglichkeiten an die Hand bekommen, die Sanierung zu gestalten. Bei diesem Verfahren wird dem Unternehmen die Möglichkeit gegeben, in Eigenregie einen Sanierungsplan aufzustellen. Im Verlauf der operativen Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen wird das Management aktiv von Insolvenzexperten begleitet. Bei der Entwicklung eines neuen Finanzierungskonzeptes

Argumente für eine Sale-and-Lease-Back-Finanzierung

- Zügige Generierung von Liquidität
- Uneingeschränkte weitere wirtschaftliche Nutzung der Anlagen/Objekte
- Reine Innenfinanzierung
- Verbesserung der Eigenkapital-Quote durch Herauslösen des Investitionsgutes aus der Bilanz
- Generierung von Buchgewinnen durch Heben stiller Reserven
- Verbesserung der Rentabilität durch strukturierte Verwendung der neuen Liquidität
- „Pay as you earn“: Die Leasingraten finanzieren sich aus erwirtschafteten Umsätzen und sind steuerlich abzugsfähig
- Individuelle Vertragsgestaltung
- Feste Kalkulationsbasis aufgrund monatlich gleichbleibender Leasingrate

Quelle: Nord Leasing GmbH

steht die Sicherung der Zahlungsfähigkeit und somit der Existenz des Unternehmens im Vordergrund.

Hier bietet eine Sale-and-Lease-Back-Transaktion eine Möglichkeit, die zuvor im Maschinenpark gebundene Liquidität wieder freizusetzen. Die steuerlich abzugsfähigen Leasing-Raten können aus den erwirtschafteten Umsätzen finanziert werden. Für das Management erhöhen sich dadurch die unternehmerische Freiheit und der strategische Handlungsspielraum maßgeblich, was gerade im Rahmen eines Sanierungsprozesses von großer Bedeutung ist.

Steigende Nachfrage

Obwohl immer mehr Unternehmen bis dato ähnlich gute Erfahrungen mit Sale and Lease Back gemacht haben, gibt es vereinzelt immer noch Berührungspunkte. Gerade mittelständische Unternehmen befürchten einen Verlust ihrer Eigenständigkeit. Diese Befürchtungen sind jedoch unbegründet. Vielmehr garantiert der Finanzierungsansatz einer Sale-and-Lease-Back-Transaktion dem Unternehmer den Erhalt seiner Eigenständigkeit und Flexibilität. Im Gegensatz zu anderen Finanzierungsmöglichkeiten, wie etwa der Unternehmensbeteiligung, geht es dem Leasing-Geber vorrangig um die Werthaltigkeit der Güter. Er ist nicht daran interessiert, auf die Geschäftsführung Einfluss zu nehmen.

In der täglichen Praxis bedeutet dies: Notwendige Investitionen zur Umsetzung neuer Projekte lassen sich für das Unternehmen deutlich einfacher darstellen. Auch die nun mögliche Absicherung von Wachstumsstrategien ist ein positiver Effekt und erhöht die unternehmerische Freiheit. Liquiditätsengpässe können überbrückt werden oder die generierten liquiden Mittel werden zur Reduzierung von Lieferantenkrediten respektive der Skontierung verwendet, was die Marktposition des Unternehmens stärkt. ◀