

Intelligente Finanzierung der Unternehmensnachfolge

Sale-and-lease-back-Lösungen zur Liquiditätsgenerierung

THOMAS VINNEN

Unternehmensübergabe und Nachfolge – ob geplant oder ungeplant – bedeuten eine Zäsur in der Unternehmensentwicklung. Eine der größten Herausforderungen stellt regelmäßig die Finanzierung dar. Zum klassischen Bankkredit treten verstärkt alternative Finanzierungsformen hinzu. Neben den allgemeinen Fallstricken bei einer Unternehmensübergabe zeigt der Beitrag Ablauf und Vorteile einer Sale-and-lease-back-Transaktion auf. (Red.)

Wie wichtig es ist, über das Thema einer erfolgreichen Unternehmensübergabe zu sprechen, zeigen die Zahlen einer Studie von KfW-Research auf Basis des repräsentativen KfW-Mittelstandspanels: Jeder sechste mittelständische Unternehmer in Deutschland plant, bis zum Jahr 2018 sein Unternehmen an einen Nachfolger zu übergeben oder zu verkaufen. Das sind 620 000 Unternehmen mit etwa vier Millionen Beschäftigten. Dabei zeichnet sich ein Rückgang derjenigen Gründer ab, die in Form einer sogenannten Übernahmegründung ein bestehendes Unternehmen weiterführen. Der Generationenwechsel im deutschen Mittelstand wird zu einem immer wichtigeren Faktor.

DER AUTOR:

Thomas Vinnen,
Hamburg,

ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH. Seit 2016 ist er außerdem Geschäftsführer der Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH.

E-Mail: info@nordleasing.de



Quelle: Nord Leasing

Eine Übergabe kann ganz unterschiedliche Gründe haben. In der Regel ist sie eine geplante strategische Entscheidung. Ungeplante Übergaben durch unvorhersehbar eintretende Ereignisse können ein Unternehmen ganz unerwartet vor enorme Herausforderungen stellen.

Herausforderung Finanzierung

Doch selbst bei einer geplanten Nachfolge sind die Herausforderungen zumeist noch groß: Von der kräftezehrenden und schwierigen Suche nach einem geeigneten Nachfolger, der das Lebenswerk fortführt, bis zu strategischen Entscheidungen, die die Zukunft des Unternehmens unmittelbar betreffen. Am Ende ist es aber in den meisten Fällen die Finanzierung, die die größte Herausforderung bei der Unternehmensnachfolge darstellt: Jeder zweite Unternehmer hat Schwierigkeiten, die Nachfolge finanziell zu stemmen.¹⁾

Selbst bei einer lange geplanten Übergabe beispielsweise eines Familienunternehmens an die nächste Generation können viele finanzielle Unwägbarkeiten auftreten. Denn eine

Übernahme stellt oft eine gründungsähnliche Situation dar, auch wenn bereits ein Geschäftsmodell mit laufenden Erträgen besteht. Der Kaufpreis ist meist nur ein Faktor in der Finanzierung. Häufig gilt es zusätzlich noch Investitionen zu tätigen, wenn diese in der jüngeren Vergangenheit aus verschiedenen Gründen bewusst zurückgestellt worden sind. Dank des fortschreitenden Zukunftstrends der Digitalisierung treten neue Technologien in den Markt, die für das Unternehmen wiederum weitere Investitionen bedeuten. Somit rückt das Thema Digitalisierung für mittelständische Unternehmen immer mehr in den Vordergrund, wie das Institut für Mittelstandsforschung in seinem Zukunftspanel Mittelstand 2017 belegt.

Wunsch nach Unabhängigkeit

Der Wechsel des Unternehmensinhabers stellt für das Unternehmen eine Zäsur dar, da der neue Unternehmer sich gegenüber Finanzierern, Lieferanten, Kunden und Mitarbeitern zunächst einmal beweisen muss. Im Falle eines Finanzierungsbedarfs sind es gerade die Finanzierungspartner wie beispielsweise die Hausbank, die ein schlüssiges Nachfolgekonzept erwarten, die Angemessenheit des Kaufpreises sowie das Vorhandensein von Sicherheiten und Eigenkapital überprüfen.²⁾

Zum Kaufpreis und den Kosten für wichtige Investitionen kommen meist noch weitere Liquiditätsanfor-

1) Vgl. DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2016

2) Vgl. Fokus Unternehmen: Unternehmensnachfolge finanzieren, Hrsg. Bundesverband deutscher Banken e.V., Berlin, Juli 2016, S. 3

derungen hinzu: Nicht selten werden Unternehmen umstrukturiert und Abfindungszahlungen müssen an langjährige Mitarbeiter geleistet werden; Kunden und Lieferanten können eine Neuverhandlung der Konditionen verlangen; Teilhaber, die sich möglicherweise von neuen Geschäftsmodellen distanzieren wollen, müssen ausgezahlt werden.

Alternative Finanzierungen nehmen zu

Unternehmer, die langfristig unternehmerisch möglichst frei sein wollen, geraten spätestens jetzt in ein Dilemma. In der Praxis ist es nicht ungewöhnlich, dass Finanzierungspartner an Unternehmen bereits für relativ geringe Finanzierungsvolumina hohe Anforderungen haben, folglich müssen Unternehmen einen Großteil der bestehenden Vermögenswerte wie Rechte, Sachanlagen, Vorräte, Forderungen und Beteiligungen

Abbildung 1: Vorteile einer Sale-and-lease-back-Lösung

Unternehmensnachfolge	
» Zusätzliche Liquidität ohne die Finanzierung durch die Hausbank zu belasten	» Stärkung der Eigenkapitalbasis ohne Erhöhung der Fremdkapitalquote
» Es zählt allein die Werthaltigkeit des Maschinenparks	» Keine zusätzlichen Sicherheiten erforderlich
» Verbreiterung des Finanzierungsmixes und damit Reduzieren von Abhängigkeiten	» Ratingunabhängig
» Liquidität steht schnell zur Verfügung und kann sofort verwendet werden	» Steigerung der Kreditwürdigkeit

Quelle: Thomas Vinnen, Nord Leasing GmbH

als Sicherheiten zur Verfügung stellen. In einer Nachfolgesituation mit hohem Liquiditätsbedarf ist eine Stellung von Sicherheiten unabdingbar. Für Unternehmer, die auf Unabhängigkeit bedacht sind, ist eine Risikobegrenzung durch zusätzliche Beteiligungen nicht die favorisierte Lösung.

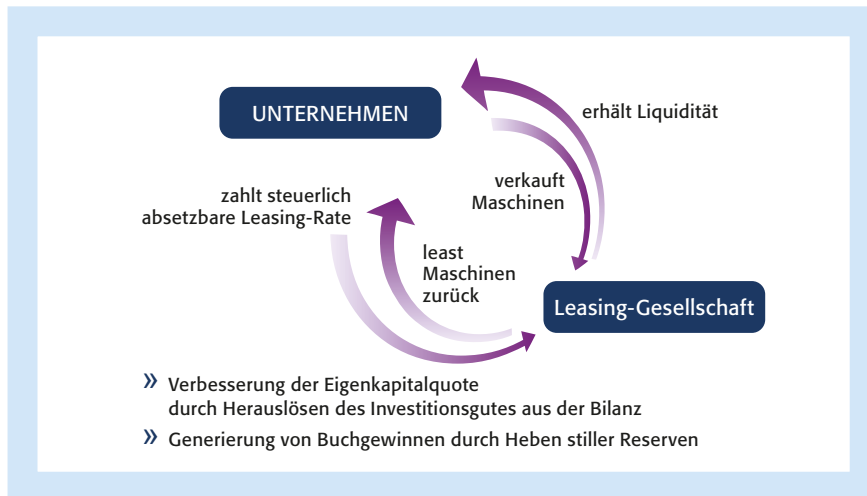
Zwar steht der Bankkredit weiterhin bei der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen – den sogenannten KMUs – an erster Stelle, jedoch haben in den vergangenen Jahren alternative Finanzierungsformen deutlich an Bedeutung gewonnen. Es gibt sogar einen positiven Zusammenhang zwischen Nutzung alterna-

efcom

Maßgeschneiderte Factoringsoftware.

www.efcom.de

Abbildung 2: Ablauf einer Sale-and-lease-back-Transaktion



Quelle: Thomas Vinnen, Nord Leasing GmbH

tiver Finanzierungsformen und Umsatzwachstum.³⁾ Für Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe – und das ist die Mehrzahl der Unternehmen, bei denen eine Nachfolge ansteht⁴⁾ – bietet sich eine alternative Finanzierungsform an, die eine Vielzahl an Vorteilen mit sich bringt: Sale-and-lease-back.

Bei einer derartigen Finanzierung zählt allein die Werthaltigkeit der Maschinen und Anlagen. Darum ist die fachmännische Bewertung der Maschinen und Anlagen des Unternehmens ein ganz wesentlicher Faktor einer erfolgreichen Sale-and-lease-back-Transaktion. Seriöse Sale-and-

lease-back-Anbieter erkennt man daran, dass sie mit erfahrenen Technikexperten zusammen arbeiten, die den aktuellen Zeitwert der Maschinen des Unternehmens ermitteln.

Der Zeitwert ist der derzeit am Markt zu erzielende Wert abzüglich Abbau, Transport und Ingangsetzungsaufwendungen. Der Zeitwert entspricht in der Regel dem Kaufpreis der Sale-and-lease-back-Transaktion. Von der Prüfung bis zur Genehmigung und schließlich der Auszahlung des Kaufbetrags vergeht bei erfahrenen Spezialisten meist nur wenig Zeit. Somit kann die Liquidität vergleichsweise schnell zur Verfügung gestellt werden.

Der Unternehmer, der die Maschinen zurück leaset, zahlt monatliche Raten, die sich aus den erwirtschafteten Umsätzen finanzieren und die ergebniswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens einfließen. Neben der zügigen Gewinnung neuer Liquidität bei uneingeschränkter Nutzung der Maschinen und Anlagen wird die Eigenkapitalquote verbessert, indem die finanzier-

ten Maschinen aus der Bilanz herausgelöst werden. Ein möglicher weiterer Vorteil einer Sale-and-lease-back-Lösung liegt darin, Buchgewinne durch das Heben stiller Reserven zu generieren (siehe Abbildung 1, Seite 207).

Steuervorteile realisieren

Für Unternehmen, die sich einen hohen Grad an Unabhängigkeit wünschen, ist eine Sale-and-lease-back-Lösung nahezu ideal. Und selbst derjenige, der an seinen bisherigen Finanzierungspartnern festhalten möchte, kann dies mit Sale-and-lease-back als ergänzende Finanzierungslösung hervorragend realisieren. Diese Finanzierungsalternative kann als Additiv aufgenommen und in die bestehende Struktur integriert werden. Häufig sind es sogar die Banken selbst, die eine Erweiterung der Finanzierung über Sale-and-lease-back vorschlagen. Mehrere unterschiedliche Finanzierungspartner an Bord zu haben, reduziert schließlich die Abhängigkeiten und kann für das Unternehmen ein großer Vorteil sein.

Darüber hinaus, dass Sale-and-lease-back-Anbieter in der Regel keine Zusatzsicherheiten fordern, besteht ein weiterer Vorteil darin, dass bankenunabhängige Leasing-Geber nicht an die Vorgaben von Basel III gebunden sind. Denn bei Sale-and-lease-back zählt allein die Werthaltigkeit des Maschinenparks. Darum ist es möglich, binnen weniger Wochen Finanzierungsanfragen zu prüfen, zu genehmigen, umzusetzen und auszuzahlen.

Zu einer erfolgreichen Sale-and-lease-back-Transaktion gehören daher immer individuelle Beratung und Einpassung der Maßnahmen in den bestehenden Finanzierungsmix, Schnelligkeit in der Umsetzung sowie transparente Prozesse und diskrete Abwicklung – dann eignet sich das Instrument gerade für den Unternehmensübergang von mittelständischen (Familien-)Unternehmen ideal (siehe Abbildung 2). ◀

UMRATH
HANDEL & VERWERTUNG

Wir verwerten für:

**Leasing
Banken
Insolvenzverwalter**

Tel.: 07326 - 7957
Mail: info@umrath.com

www.umrath.com

3) Vgl. Blümle, Christian: Finanzierung familienexterner Übernahmen kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland, Schriftenreihe Finanzmanagement Band 116, Hamburg 2016, S. 103

4) Ebenda, S. 43