

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

5

SEPTEMBER 2026 · 73. JAHRGANG



Foto: KI-generiert (ChatGPT)

DIGITALER
SONDERDRUCK

FINANZIERUNG

Gebundene Werte, neue Spielräume

Finanzierungsstrategie neu denken

Kai Eberhard

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG

Gebundene Werte, neue Spielräume

Finanzierungsstrategie neu denken

Der klassische Investitionskredit bleibt ein wichtiger Baustein der Unternehmensfinanzierung. Bei größeren Immobilienvorhaben lohnt sich jedoch der Blick über die gewohnten Strukturen hinaus. Denn nicht jede Investition muss zwingend im Eigentum des Unternehmens stehen, nicht jedes Volumen aus einer einzelnen Kreditlinie kommen und nicht jedes bereits gebundene Immobilienvermögen dauerhaft gebunden bleiben. Das macht der Autor in seinem Beitrag deutlich und zeigt welche Möglichkeiten es gibt.

(Red.)

Der Markt für Unternehmensfinanzierung in Deutschland ändert sich nachhaltig. Neben konjunkturellen Schwankungen und Zinsniveaus, definieren tiefgreifende Veränderungen die Finanzierung für Mittelstand, Kreditinstitute und Finanzierungsanbieter neu. Dadurch rücken alternative Finanzierungswege wie Sale-and-lease-back oder Mietkauf verstärkt ins Interesse. Mit ihnen gewinnen Unternehmen Flexibilität, reduzieren Abhängigkeiten von ihrer Hausbank und schaffen Freiräume für Investitionen. Strukturierte Finanzierungen werden so vom Liquiditätsbeschaffer zum strategischen Hebel.

Erschwerte Kapitalbeschaffung

Die Finanzierung über Bankkredite hat in der mittelständisch geprägten Wirtschaft in Deutschland historisch immer eine herausragende Rolle ge-

spielt. Doch das Bild wandelt sich. Das liegt nicht an sinkender Nachfrage der Unternehmen, sondern an einem immer restriktiveren Kreditangebot. Nicht nur Sanierungsfälle sind betroffen, auch für Unternehmen mit guter bis sehr guter Bonität wird der Zugang zu Fremdkapital erschwert.

Die Finanzmarktregulierung begrenzt die Kreditvergabe an Unternehmen: Durch verschärfte Bedingungen (zum Beispiel Basel IV) wird Kreditvergabe teurer, riskanter oder weniger attraktiv für Banken. Standardisierte Liquiditäts- und Eigenkapitalanforderungen schränken Spielräume ein, die individuelle Bonität der Unternehmen positiv zu berücksichtigen.

Leasing, Mietkauf, Sale-and-lease-back oder konsortiale Finanzierungslösungen eröffnen unterschiedliche Wege. Entscheidend ist nicht, welches Instrument grundsätzlich das beste ist. Entscheidend ist, was machbar ist und welche Struktur zur Unternehmensstrategie, zum Cashflow und zur gewünschten Eigentumsperspektive passt.

Am Anfang steht nicht die Finanzierung

Ob ein Unternehmen bauen, erweitern, modernisieren oder einen Standort erwerben möchte: Häufig wird zunächst gefragt, wie hoch die benötigte Finanzierung ausfällt. Strategisch wichtiger ist jedoch eine andere Frage:

Welche Rolle soll die Immobilie künftig für das Unternehmen spielen? Soll sie dauerhaft im Eigentum gehalten werden? Ist sie für das Geschäftsmodell unverzichtbar oder grundsätzlich auch anderweitig nutzbar? Wie viel Eigenkapital soll in Grundstück und Gebäude fließen? Und welche Mittel werden parallel für Maschinen, Digitalisierung, Personal oder Wachstum benötigt?

Erst aus diesen Antworten ergibt sich die passende Finanzierungsstruktur. Eine langfristig genutzte Unternehmensimmobilie kann über einen klassischen Kredit finanziert werden. Sie kann aber ebenso Gegenstand einer Leasing- oder Mietkaufauflösung sein. Bei Bestandsobjekten wiederum kann es sinnvoll sein, bereits gebundene Werte zu mobilisieren.

Damit wird die Finanzierung selbst zu einer strategischen Entscheidung – und nicht lediglich zur Beschaffung des noch fehlenden Kapitals.

Immobilien-Leasing: Kapital nicht dauerhaft binden

Beim Immobilien-Leasing steht die langfristige Nutzung des Gebäudes im Vordergrund. Die Leasing-Gesellschaft realisiert oder erwirbt das Objekt und überlässt es dem Unternehmen gegen vereinbarte Leasing-Raten.

Das kann vor allem dann interessant sein, wenn ein Unternehmen seine finanziellen Mittel vorrangig im operativen Geschäft einsetzen möchte. Statt einen hohen Kapitalbetrag in Grundstück und Gebäude zu binden, bleiben Mittel für Produktionsanlagen, neue Technologien oder die Erschließung weiterer Märkte verfügbar.

Die Immobilie wird dennoch auf die individuellen Anforderungen des Nutzers zugeschnitten. Beim Neubau kön-



KAI EBERHARD

ist Geschäftsführer der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz.

nen Lage, Flächen, Ausstattung und technische Standards gemeinsam geplant werden. Die Finanzierung orientiert sich an der langfristigen Nutzung und der wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Vorhabens.

Immobilien-Leasing ist daher nicht mit einer kurzfristigen Mietlösung gleichzusetzen. Es handelt sich um eine langfristige Investitionsstruktur, die Nutzungssicherheit mit finanzieller Beweglichkeit verbindet.

Mietkauf: der planbare Weg ins Eigentum

Für Unternehmen, die dauerhaft Eigentümer ihrer Immobilie werden möchten, kann der Mietkauf eine Alternative darstellen. Anders als beim klassischen Leasing ist der Eigentumsübergang von Anfang an vorgesehen. Während der Vertragslaufzeit zahlt das Unternehmen vereinbarte Mietkaufraten. Mit Ablauf des Vertrags geht das Objekt auf den Nutzer über. Die Investition wird damit über einen längeren Zeitraum verteilt, während die Eigentumsperspektive bereits feststeht.

Der Mietkauf bietet sich insbesondere bei Immobilien an, die langfristig für das Geschäftsmodell benötigt werden und einen festen Bestandteil des Unternehmensvermögens bilden sollen. Gleichzeitig lässt sich die anfängliche finanzielle Belastung anders strukturi-

bereits vorhandene Betriebsimmobilien bieten Ansatzpunkte.

Beim Sale-and-lease-back verkauft das Unternehmen eine selbst genutzte Immobilie und least sie zurück. Der Standort bleibt unverändert nutzbar. Gleichzeitig fließt dem Unternehmen durch den Verkauf Liquidität zu.

Das Modell kann beispielsweise eingesetzt werden, um:

- Investitionen in Produktion und Technik zu finanzieren,
- die Liquiditätsreserve zu stärken,
- Akquisitionen oder Wachstumsvorhaben zu unterstützen,
- bestehende Finanzierungsstrukturen neu zu ordnen,
- in der Immobilie gebundene stille Reserven zu mobilisieren.

Der wirtschaftliche Nutzen liegt damit nicht im Verkauf des Standorts, sondern in der veränderten Verwendung des dort gebundenen Kapitals. Aus einem bilanziellen Vermögenswert wird finanzielle Handlungsfähigkeit für das Kerngeschäft.

Voraussetzung ist eine sorgfältige Betrachtung der langfristigen Belastung. Verkaufserlös, Leasingrate, Vertragsdauer und mögliche Regelungen am

Hier bieten sich konsortiale Strukturen für die Finanzierung an. Mehrere Sparkassen oder weitere Finanzierungspartner beteiligen sich gemeinsam an einem Projekt. Das Volumen wird verteilt, während die betreuende Sparkasse für ihren Kunden ein zentraler Ansprechpartner bleibt.

Die DAL kann solche Strukturen innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe arrangieren und die Beteiligten zusammenführen. Für die Sparkasse bedeutet das: Sie kann ihren Kunden auch bei Investitionen begleiten, die ihre eigenen Größen- oder Risikogrenzen überschreiten. Für das Unternehmen entsteht eine abgestimmte Gesamtfinanzierung, ohne dass es die einzelnen Finanzierungspartner selbst koordinieren muss.

Gerade bei Immobilieninvestitionen mit langen Laufzeiten und hohen Volumina kann diese Arbeitsteilung entscheidend sein. Regionale Kundenkenntnis und überregionale Finanzierungskraft werden miteinander verbunden.

Laufzeit und Nutzung müssen passen

Eine Immobilie wird über Jahrzehnte genutzt. Entsprechend langfristig sollte auch die Finanzierung gedacht werden. Zu kurze Laufzeiten können den laufenden Cashflow unnötig belasten. Zu starre Strukturen wiederum können problematisch werden, wenn sich Flächenbedarf, Standortstrategie oder Geschäftsmodell verändern.

Eine tragfähige Lösung berücksichtigt daher nicht nur die Höhe der Investition, sondern auch:

- die wirtschaftliche Nutzungsdauer der Immobilie,
- die erwartete Entwicklung des Unternehmens,
- saisonale oder konjunkturelle Schwankungen des Cashflows,
- den zusätzlichen Kapitalbedarf für das operative Geschäft,

» Hinter der Wahl der Finanzierungsstruktur steht letztlich eine grundsätzliche unternehmerische Entscheidung.«

rieren als bei einem sofortigen Erwerb über eine konventionelle Darlehensfinanzierung.

Welche Auswirkungen sich auf Bilanz, Steuern und Kennzahlen ergeben, ist jeweils anhand der konkreten Vertragsgestaltung zu prüfen.

Sale-and-lease-back

Nicht nur neue Immobilien können Teil einer Finanzierungsstrategie sein. Auch

Laufzeitende müssen zur wirtschaftlichen Entwicklung des Unternehmens passen.

Große Vorhaben gemeinsam tragen

Bei umfangreichen Investitionen kann auch die Verteilung des Finanzierungsvolumens eine wichtige Rolle spielen. Nicht jedes Vorhaben lässt sich sinnvoll durch einen einzelnen Finanzierungspartner darstellen.

- › mögliche Erweiterungen oder Nutzungsänderungen,
- › Regelungen für das Ende der Vertragslaufzeit.

Die Finanzierung sollte der Unternehmensentwicklung folgen können. Das gilt besonders bei Gebäuden, die für Produktion, Logistik oder Verwaltung individuell zugeschnitten werden.

Was soll im Unternehmen arbeiten?

Hinter der Wahl der Finanzierungsstruktur steht letztlich eine grundsätzliche unternehmerische Entscheidung: Wo soll das verfügbare Kapital seine größte Wirkung entfalten?

Für einige Unternehmen gehört die Betriebsimmobilie selbstverständlich zum strategischen Eigentum. Andere sehen ihre Stärke vor allem in Produkten, Anlagen, Know-how oder Marktzugang und möchten möglichst wenig Kapital dauerhaft in Grund und Boden binden. Beide Wege können richtig sein. Problematisch wird es erst, wenn Eigentum, Finanzierung und Investitionszweck nicht bewusst aufeinander abgestimmt werden.

Deshalb beginnt eine gute Immobilienfinanzierung nicht mit dem Vergleich einzelner Konditionen sondern sie beginnt mit dem Geschäftsmodell und den langfristigen Zielen des Unternehmens.

Erweiterte Möglichkeiten

Immobilien-Leasing, Mietkauf und Sale-and-lease-back ersetzen die klassische Darlehensfinanzierung nicht. Sie erweitern die Möglichkeiten.

Durch eine passende Kombination können Unternehmen Eigentum gezielt aufbauen, Kapitalbindung begrenzen oder bereits vorhandene Immobilienwerte für neue Investitionen nutzbar machen. Konsortiale Strukturen ermöglichen es zudem, auch große Vorhaben innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe gemeinsam zu tragen.

Die passende Lösung entsteht deshalb in der Regel nicht aus einem einzelnen Finanzprodukt sondern sie entsteht aus der Verbindung von Unternehmensstrategie, Immobilie und Finanzierung.

Assetbasierte und für die jeweiligen Anforderungen passgenau strukturierte Finanzierungen machen betriebliche Immobilien vom gebundenen Vermögenswert zum aktiven Treiber für Liquidität, Bilanzstärke und nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit. Unternehmen gewinnen Flexibilität, reduzieren Abhängigkeiten von ihrer Hausbank und schaffen Freiräume für Investitionen.