

Patrick G. Weber, Ilka Stiegler*)

Clever finanzieren mit Sale-and-lease-back



*) Patrick G. Weber, Mitglied der Geschäftsleitung der Vantargis-Gruppe, E-Mail: patrick.weber@vantargis.de

Um die Liquidität dauerhaft zu sichern, setzen erfolgreiche Unternehmer auf einen strategischen Finanzierungsmix. Der Beitrag zeigt auf, wie Mittelständler mit der Leasinglösung Sale-and-lease-back stille Reserven heben können und dadurch zusätzliches Kapital, z.B. für weiteres Wachstum, erhalten.

Langsam gewinnt die Konjunktur in Deutschland wieder an Fahrt. Viele Unternehmen haben in der Krise der letzten Monate Liquiditätsreserven aufgebraucht und benötigen nun neues Kapital zur Finanzierung von Wachstum. Laut einer aktuellen Ifo-Studie klagen rd. 44% aller Unternehmen über einen schwierigen Zugang zu Bankkrediten. Die Gefahr einer Kreditklemme wird gerade im Mittelstand immer realer, sogar die Bundesbank hat kürzlich davor gewarnt. Die Banken handeln dabei nicht böswillig, sondern unterliegen auferlegten Zwängen von außen. Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage im vergangenen Jahr haben sich die Ratings der Kunden verschlechtert. Daher müssen Banken für das selbe Kreditvolumen mehr Eigenkapital hinterlegen – dieses ist jedoch auch bei den Banken Mangelware.

Liquidität sichern und finanziellen Spielraum schaffen

Mit einer strukturierten Finanzierung und intelligenten, alternativen Finanzierungsformen gewinnen Unternehmen Liquidität und somit Handlungsspielraum zurück. Die Möglichkeiten an alternativen Lösungen sind vielfältig und ergänzen die klassische Bankfinanzierung. Erfolgreiche Unternehmen bauen dabei auf eine strategische Planung mit einem Mix an Finanzierungsbausteinen. Welche Lösungen für ein Unternehmen in der aktuellen Lage geeignet sind, um Kapital zu sichern, richtet sich nach der jeweiligen Situation und Anforderung. Gerade jedoch in den Bilanzen vieler mittelständischer Unternehmen gibt es ein erhebliches Potenzial, Liquidität aus vorhandenen Ressourcen zu generieren. Dazu gehören auf der Aktivseite z.B. Grundstücke, Gebäude, Lagerbestände, Forderungen, Anlagen und Maschinen. Auch Marken, Patente und Lizenzen können zur Liquiditätssteigerung beitragen.

Leasing: Ein Blick auf den Markt

Liquiditätsbeschaffung kann in der Praxis über verschiedene alternative Modelle funktionieren, z.B. über die Leasinglösung Sale-and-lease-back. Leasing kommt generell in der Unternehmensfinanzierung eine wesentliche Rolle zu. Laut dem Bundesverband deutscher Leasingunternehmen generiert die Branche ein jährliches Investitionsvolumen von rd. 41,2 Mrd. € und gilt damit als größter deutscher Investor. Die Struktur der Branche ist vielschichtig. Eine Vielzahl von kleinen und mittel-

ständischen Gesellschaften teilen sich den Markt mit einigen großen, oft international tätigen Unternehmen. Aktuell sind in Deutschland Wirtschaftsgüter im Wert von über 200 Mrd. € verleast, der Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen liegt bei rd. 21%. Der Kundenkreis reicht vom internationalen Konzern bis hin zum kleinen regionalen Einzelhändler. Die Volumina zeigen dabei die Bedeutung von Leasing im Bereich der Neuinvestitionen. Weitere Leasingmodelle, wie z.B. Sale-and-lease-back zum Aktivieren stiller Reserven sind noch unbekannter, gewinnen aber im klassischen Mittelstand zunehmend an Bedeutung, um zusätzliche Liquidität zu generieren und Wachstum zu finanzieren.

Sale-and-lease-back in der Praxis: Aktivierung stiller Reserven im Anlagevermögen

Bei der Finanzierungsform Sale-and-lease-back verkauft das Unternehmen zunächst das gebrauchte Anlagevermögen und erhält dafür den Kaufpreis sofort ausgezahlt. Direkt im Anschluss least es diese Güter dann zurück. Die Einsatzmöglichkeiten sind dabei vielfältig: Sale-and-lease-back funktioniert im klassischen Verarbeitenden Gewerbe bei Maschinen oder Anlagen, aber auch bei Immobilien. Gerade bei hochwertigen Immobilien sind oft große Summen an Kapital gebunden, welches durch Sale-and-lease-back freigesetzt werden können. Aber auch bei immateriellen Gütern, wie Marken oder Patenten, ist die Lösung sehr gut geeignet, denn gerade diese werden von Banken kaum als Sicherheiten anerkannt. Sie sind meist unbelastet und können so für eine Liquiditätsgewinnung durch Sale-and-lease-back eingesetzt werden.

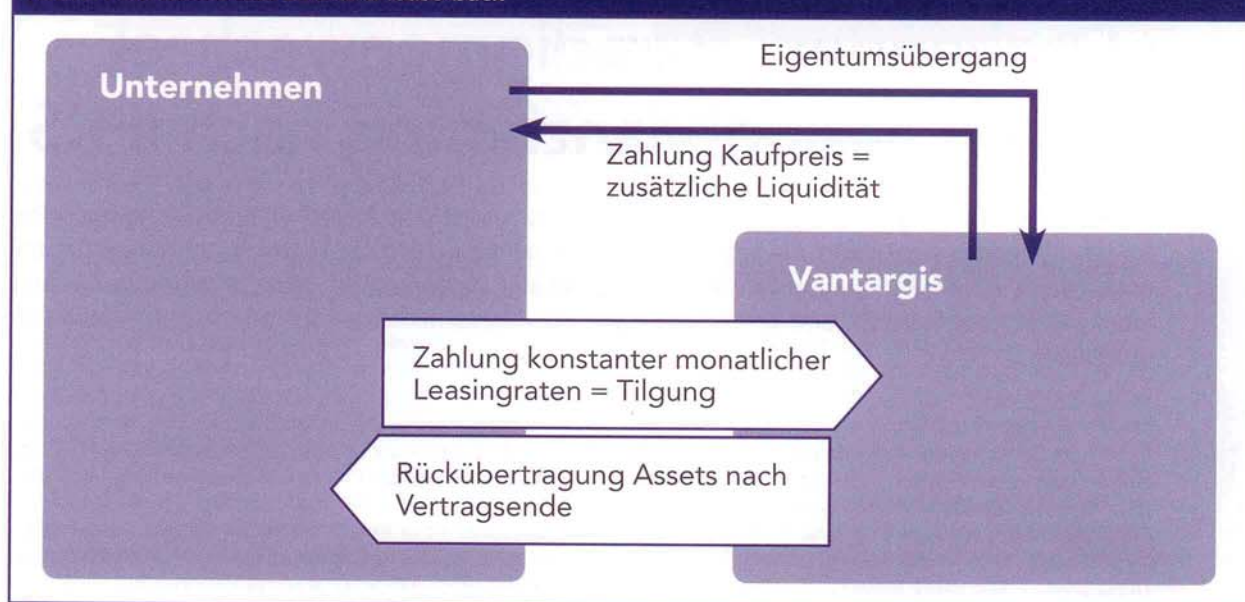
Vorgehensweise bei einer Sale-and-lease-back Transaktion

Sind die Güter für eine Sale-and-lease-back Transaktion definiert, wird i.d.R. ein Wertgutachten erstellt. Danach richtet sich die mögliche Höhe der Finanzierung. Sind sich Leasingunternehmen und Leasingnehmer über Höhe, Laufzeiten und Konditionen einig, wird der Vertrag erstellt und unterzeichnet. Der Kunde erhält den Kaufpreis ausgezahlt und least direkt im Anschluss die Assets zurück. Zum Vertragsende hat das Unternehmen die Möglichkeit, das Leasinggut wieder zurück zu erwerben, was in den meisten Fällen im Interesse der Unternehmen



*) Ilka Stiegler, Leitung Unternehmenskommunikation der Vantargis-Gruppe, E-Mail: ilka.stiegler@vantargis.de

Abb. 1: Funktionsweise Sale-and-lease-back



liegt. Das Risiko für beide Seiten ist überschaubar, da der hohe Wertverfall von Neumaschinen hier nicht mehr relevant ist. Der Leasingkunde erhält so zusätzliche Liquidität aus der Substanz der Firma heraus.

Einsatzgebiete von Sale-and-lease-back

Die Einsatzmöglichkeiten dieser Leasinglösung sind vielfältig und reichen von Neuinvestitionen, Entwicklung von Innovationen bis hin zur Schonung der Kreditlinien. Auch akuter Kapitalbedarf, das Realisieren von Steuervorteilen oder das Schaffen eines „finanziellen Polsters“ sind Gründe für den Einsatz von Sale-and-lease-back. Oft wird das Modell zudem genutzt, um ein verbessertes Rating zu erzielen oder die Kreditwürdigkeit zu verstärken. Ebenso sind Umfinanzierungen möglich, das Ablösen von Verbindlichkeiten oder die Finanzierung einer Unternehmensnachfolge. Sale-and-lease-back ist für viele Branchen geeignet, die stärkste Kundengruppe kommt aber ganz klassisch aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Denn beim Sale-and-lease-back wird Anlagevermögen mobilisiert, es ermöglicht eine Liquiditäts- und Ertragsbeschaffung aus der Substanz des Unternehmens. Für das Unternehmen „fühlt“ sich das ganze wie die Nutzung eines besicherten Tilgungsdarlehens an, jedoch mit Assets, welche bisher dafür kaum nutzbar waren.

Die Bedeutung für andere Bereiche wird weiter zunehmen, denn bei der Suche nach alternativen Finanzierungen entdecken auch Branchen ohne großes Anlagevermögen Sale-and-lease-back und nutzen Marken und Patente verstärkt für das Gewinnen zusätzlicher Liquidität.

Vorteile nutzen

Die Lösung Sale-and-lease-back bringt Steuervorteile mit sich. Denn die Leasingkosten können teilweise als betriebliche Aufwendungen steuerlich geltend gemacht werden. So mindert die monatlich zu zahlende Leasinggebühr anteilig den Gewinn und die zu zahlenden Steuern. Damit hat das Finanzierungs-

instrument Analogien zu einem Tilgungsdarlehen, bringt aber dem Unternehmen eine Reihe zusätzlicher Vorteile. Die bei Darlehen nötigen Sicherheiten bleiben unangetastet, die Bilanzsumme niedrig und die Bonität erhalten. Außerdem sind die Leasingraten wiederkehrende Zahlungen und damit für Unternehmer eine sichere Grundlage für die Finanzplanung. Wird dennoch weiteres Fremdkapital in der Firma benötigt, verbessert Sale-and-lease-back die Eigenkapitalquote und somit das Rating. Der Unternehmer kann demnach eine verbesserte Kreditwürdigkeit erzielen. Jedoch darf nicht vergessen werden, dass durch den Verkauf das Anlagevermögen in der Bilanz verringert wird und damit Sicherheiten für künftige Fremdkapitalgeber reduziert werden.

Ein Beispiel aus der Praxis: Liquidität für ein Unternehmen der erneuerbaren Energien

Das Unternehmen Pro2 Anlagentechnik, international führender Systemhersteller in der Energietechnik und seit 15 Jahren als Mittelständler am Markt erfolgreich, setzte 2009 mit der Vantargis Leasing GmbH eine Finanzierung über Sale-and-lease-back um. „Wir suchten nach Wegen, um frische Liquidität für unser weiteres Wachstum zu generieren“, erzählt Lothar Ernst, Kaufmännischer Leiter der Pro2 Anlagentechnik. „Bei den Banken rannten wir als Unternehmen der erneuerbaren Energie nicht gerade offene Türen ein, die Leasinggesellschaft hingegen war offen für Gespräche.“ Die Pro2 Anlagentechnik verkaufte gebrauchte Maschinen und Anlagen, insbesondere mobile Blockheizkraftwerke an die Leasinggesellschaft und erhielt sofort den Kaufpreis ausgezahlt. Im Anschluss leaste das Unternehmen diese von der Leasinggesellschaft zurück. Mehr als eine Mio. € zusätzliche Liquidität konnte so generiert werden. Geschäftsführer der Pro2 Anlagentechnik Stephan Waerdt berichtet „Wir sind dank dieser Lösung gut gerüstet für die Zukunft und können in unser weiteres Wachstum investieren“.

Als modernes Finanzierungsmodell hat Sale-and-lease-back für mittelständische Unternehmen jede Menge Vorteile und ergänzt die klassischen Varianten, wie den Bankkredit, perfekt.