

16.03.2009

Beilage oder Sonderseite

Produzieren mit Mietmaschinen

Immer mehr Unternehmen verkaufen ihr Eigentum und mieten es direkt wieder zurück

INA KIRSCH | HAMBURG Wenn die Firma Hering-Präzisionstechnik Kolben oder Hohlschrauben für die Automobilindustrie produziert, dann macht sie das mit Maschinen, die ihr nicht gehören. Das Unternehmen hat vor kurzem einen Großteil seines Maschinenbestands an die Maturus Finance GmbH aus Hamburg, einem Finanzierungsspezialisten mit besonderem Maschinen-Know-how, verkauft. Für gutes Geld wie Dominik Karstens, Mitglied der Hering-Geschäftsführung, findet. "Einige Maschinen standen lediglich mit einem Euro in den Büchern, der Marktwert allerdings liegt deutlich höher", sagt Karstens. Rund vier Mio. Euro seien geflossen, ein richtiger Buchgewinn. Jetzt werden alle Produktionsautomaten angemietet. Sale-and-Lease-Back (SLB) heißt dieses Verfahren. Und es wird immer beliebter. Der Grund: Es gibt liquide Mittel für zum Teil schon abgeschriebenes Anlagevermögen, für Dienstfahrzeuge oder auch Patente. Und Liquidität ist nicht nur in Krisenzeiten wie diesen existenziell. Liquidität braucht ein Unternehmen immer. Warum dann also nicht mit diesem Instrument stille Reserven heben, wo die Banken sich aktuell mit Betriebsmittellinien und der Vergabe von Krediten recht zurückhaltend zeigen.

"Der Vorteil von Sale-and-Lease-Back liegt darin, dass die Werthaltigkeit von Objekten im Vordergrund steht", sagt Friedhelm Westebbe, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen. Zwar werde auch die Bonität eines Betriebes sorgfältig geprüft, aber letztlich stelle das Geschäftsmodell auf die Werthaltigkeit einer Mobilität oder Immobilie und die Möglichkeit ihres Verkaufs an Dritte ab. Banken dagegen entscheiden bei der Kreditvergabe nach Geschäftszahlen und auch der Branchenzugehörigkeit. "Da hätten wir als Automobilzulieferer im Augenblick eh schlechte Karten gehabt", sagt Karstens. Für ihn liegt ein besonderer Pluspunkt des SLB in der Flexibilität der erhaltenen Mittel. "Das Kapital ist anders als bei Bankkrediten nicht zweckgebunden. Wir können frei darüber verfügen und es für alle möglichen Investitionen und Ausgaben einsetzen", so Karstens. Etwas teurer als ein Bankkredit sei SLB zwar schon, aber die monatlichen Belastungen stünden in einem sehr guten Verhältnis zum Geschäftsvolumen.

Sein Eigentum zu veräußern, um es dann wieder zurück zu leasen, ist in den vergangenen Wochen in Verruf gekommen. Schuld daran sind die Schlagzeilen, die Städte und Kommunen machen, weil sie ihre Kanalisation, die U-Bahn, die Messehallen oder ihr Rathaus an US-Investoren verkauft haben und nun im Zuge der Finanzkrise vor großen Schwierigkeiten stehen. Es geht um Millionenbeträge, Haftungsansprüche und amerikanische Verträge mit skurrilen Konditionen im Kleingedruckten. "Mit normalen Sale-and-Lease-Back-Verträgen zwischen Unternehmen und einer Leasing-Gesellschaft hat das ganze Vorgehen nichts zu tun", sagt Julian Roberts, Wirtschaftsanwalt in München. Er berät deutsche Kommunen in den Auseinandersetzungen mit US-Investoren und Banken. "Klassische Sale-and-Lease-Back-Geschäfte sind in der Regel sinnvoll, sauber und ohne jedes Risiko", betont der Anwalt. Für dieses Jahr rechnet die Branche mit einer steigenden Nachfrage nach Sale-and-Lease-Back-Lösungen. Nicht nur wegen der Möglichkeit, stille Reserven zu kapitalisieren. "Ein großer Vorteil ist auch das Einsparen von Prozesskosten", sagt Ludger Reffgen, Geschäftsführer der GE Auto Service Leasing GmbH (ASL). Das gilt natürlich besonders für Fahrzeuge und deren Wartung, Pflege und Verwaltung.

"Bis zu 50 Prozent der Prozesskosten kann ein kleines Unternehmen einsparen, wenn es seine Dienstwagenflotte an uns verkauft und zurück least", sagt Reffgen. Die Mehrzahl aller Sale-and LeaseBack-Objekte sind laut aktueller Statistik des Leasing-Verbands (für das Jahr 2008) Limousinen und Kombis.

Kirsch, Ina

Stille Reserven

Größenordnung Das Sale-and-Lease-Back- Geschäft der Mitgliedsgesellschaften des BDL kam 2007 auf ein Volumen von insgesamt 3,5 Mrd. Euro. Rund 70 Prozent davon entfielen auf Mobilien, 30 Prozent bezogen sich auf Immobilien. Das Leasing-Geschäft insgesamt kam 2007 auf ein Volumen von 50,5 Mrd. Euro. Neu und gebraucht Um stille Reserven zu heben, werden gebrauchte Objekte (vorrangig Immobilien, aber auch Maschinen, Produktionsanlagen oder Fahrzeuge) in eine SLB-Transaktion gebettet. Manchmal sind aber auch komplett neue Objekte (Mobilien) Vertragsgegenstand. Dann kann es sinnvoll sein, dass der Leasingnehmer die Mobilität erwirbt und sie dann neu an den Leasinggeber verkauft, um sie anschließend zu mieten. Technisches SLB wird das genannt.