

15.09.2008

Beilage oder Sonderseite

Stille Reserven heben und nutzen

Sale-and-lease-back-Verfahren geben Unternehmern größere finanzielle Handlungsfreiheit und sind beliebt

C. FRHR. V. D. GOLTZ | HAMBURG Die Wege zur Unternehmensfinanzierung sind für den deutschen Mittelstand in den vergangenen Jahren erheblich schwerer geworden. Neben Basel II hat insbesondere die Bankenkrise dazu geführt, dass viele Unternehmen die erforderlichen Rating- und Bonitätskriterien nicht mehr erfüllen können. Alternativen sind dementsprechend gefragter denn je.

Besonders Sale-and-lease-back-Verfahren erfreuen sich hierbei einer immer größeren Beliebtheit. Laut Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ist die Anzahl der abgeschlossenen Verträge aus diesem Bereich 2007 um 33 Prozent gestiegen. Bei dem Verfahren können immaterielle Wirtschaftsgüter ebenso eingesetzt werden wie Immobilien oder aber auch das gebrauchte mobile Anlagevermögen. Letztgenannter "Asset-Based-Finance-Ansatz" war bisher vorwiegend im angelsächsischen Raum verbreitet und ist in Deutschland noch verhältnismäßig neu. Die Finanzierung basiert vorrangig auf der Werthaltigkeit der firmeneigenen Produktionsanlagen und Gebrauchsmaschinen. Die Gründe für das stetig wachsende Sale-and-lease-back-Geschäft sind vielschichtig.

Zuallererst ist die Erlangung von Liquidität zu nennen. Durch den Verkauf der materiellen oder immateriellen Werte können die in vielen Betrieben vorhandenen stillen Reserven gehoben werden. Das Leasing ermöglicht eine Weiternutzung der Güter ohne zeitliche Verzögerung. Die anfallenden Leasingraten sind in der Regel als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar. Durch den Zufluss der liquiden Mittel verbessert sich die Eigenkapitalquote - entsprechend günstiger stellt sich das Rating des Unternehmens dar. Dies öffnet wiederum den vorher häufig versperrten Weg zu anderen Finanzierungsmodellen wie Mezzanine oder einem herkömmlichen Kredit.

Das Unternehmen gewinnt somit an Handlungsfreiheit, kann wichtige strategische Entscheidungen treffen und Investitionen tätigen. Der Verwendungszweck des erlangten Kapitals kann von der reinen Aufstockung der Eigenkapitalquote über die Reorganisation und Restrukturierung bis hin zur Realisierung von Übernahmep länen reichen. Jedoch steht die Unternehmerseite Sale-and-lease-back-Finanzierungen teilweise auch mit Vorbehalten gegenüber. Insbesondere wird der Verlust der Eigenständigkeit befürchtet. Obwohl der Verkauf von Unternehmenswerten immer auch einen Einschnitt darstellt, ist die Sorge weitgehend unbegründet. Vielmehr stellt sich die Frage, inwieweit unternehmerische Freiheit ohne die nötigen liquiden Mittel überhaupt vorhanden ist. Außerdem garantiert der weitestgehend bonitätsunabhängige Finanzierungsansatz dem Unternehmer eher den Erhalt der Eigenständigkeit, da es dem Geldgeber vorrangig um die Werthaltigkeit der anzukaufenden Güter geht. Eine Einflussnahme auf die Unternehmensführung wird hingegen nicht angestrebt. Insgesamt wird der Bedarf im Mittelstand nach einer gefächerten Unternehmensfinanzierung und somit auch nach Sale-and-lease-back zukünftig immer stärker wachsen. Zwar ist diese Finanzierungsform in der bonitätsunabhängigen Ausprägung im Vergleich zur klassischen Kreditfinanzierung grundsätzlich teurer, doch das Bedürfnis nach mehr Unabhängigkeit von den Banken ist hinsichtlich der Verschärfungen bei der Kreditvergabe groß.

Steigende Rohstoff- und Energieversorgungskosten sowie die im Vergleich zu den angelsächsischen Unternehmen immer noch unterdurchschnittlich entwickelte Eigenkapitalquote des deutschen

Mittelstandes sprechen zusätzlich für eine weiterhin starke Nachfrage.

Carl-Jan Frhr. von der Goltz ist Geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH.