

Sale & Lease Back:

Gerüstet für alle Lebenslagen

Momentan ist die Finanzierungssituation für Unternehmen mit guten Bonitäten angenehm: Der Zugang zu Bankkrediten wird als einfach beschrieben, allerdings empfehlen Experten eine strategische Unternehmensfinanzierung, denn die Finanzierungslandschaft wird sich verändern.

VON CARL-JAN VON DER GOLTZ

Seit einigen Jahren stehen die Banken erheblich unter Druck: Sie mussten einerseits im Zuge der Finanzkrise hohe Abschreibungen vornehmen, andererseits werden ihnen aufgrund der Regularien erhebliche Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und Liquiditätsplanung gestellt. Aus Sicht einer strategischen und nachhaltigen Führung sollten Unternehmer auf eine Diversifizierung ihrer Finanzierungsstruktur achten, damit eine gewisse Unabhängigkeit und größtmöglicher finanzieller Spielraum gewährleistet sind.



Carl-Jan von der Goltz ist Geschäftsführer Maturus Finance GmbH.

Stille Reserven heben

Anlässe, um die Finanzierungsstruktur breiter aufzustellen gibt es viele – zum Beispiel Umstrukturierungen, Optimierungen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen nach einer Sanierung. Auch für die Auszahlung von Gesellschaftern oder den Kauf von Unternehmen können zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die rein objektbezogene Finanzierungsform Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants flexibel zur Verfügung steht.

Neue Wege bei Auszahlung eines Investors

Wie Unternehmen diese innovative Finanzierungslösung nutzen können, soll folgendes Beispiel zeigen: Ein mittelständisches Unternehmen ist bereits seit mehr als 20 Jahren im Bereich der Metallbearbeitung tätig. Rund 45 Mitarbeiter fertigen mit

modernen CNC-gesteuerten Maschinen hochpräzise Drehteile und Baugruppen aus Messing. Vor einigen Jahren war der Betrieb ein Sanierungsfall. Wie viele ostdeutsche Firmen hatte der Metallbetrieb mit den Nachwehen der Überinvestition Ende der 90er-Jahre zu kämpfen. Die Verschuldung des Unternehmens stand in keinem Verhältnis zur Unternehmensgröße beziehungsweise zur Gesamtleistung. Die finanzielle Lage war über eine lange Zeit stark angespannt, die Kontokorrentkreditlinie dauerhaft ausgelastet. Man befand sich in einer Art

Langfristiger Finanzierungsmix nötig

Im Zusammenspiel von Sale & Lease Back und der von der neuen Hausbank zur Verfügung gestellten Finanzierungslinie ließ sich der Investor auszahlen und somit ablösen. Ohne Sale & Lease Back wäre eine geeignete Lösung wahrscheinlich sehr viel schwieriger gewesen und hätte einen längeren Zeitraum in Anspruch genommen. So konnte die die Zukunft des Unternehmens gesichert werden. Das Credo lautet also: Es muss eine strate-



So funktioniert die alternative Finanzierungsform Sale & Lease Back.

Dauersanierung. Außergerichtliche Sanierungsmaßnahmen mit den Gläubigerbanken scheiterten und hatten letztendlich die Kündigung der Geschäftsbeziehung zur Folge. Im Rahmen eines Asset Deals erwarb ein strategischer Investor den Betrieb und richtete ihn neu aus. Der Mittelständler entwickelte sich nach der Umsetzung umfangreicher Restrukturierungsmaßnahmen wieder gut, Umsatz und Rendite lagen wieder im Plan. Das Team stand hinter dem neuen Management und gemeinsam schaffte man einen nachhaltigen Turnaround. Ein Exit des strategischen Investors war von Anfang an angedacht, doch wie konnte dieser finanziert werden?

Gemeinsam zum Ziel

Ein beauftragtes Beratungshaus sollte eine Finanzierung zur Ablösung des Gesellschafters suchen. Der strategische Investor war bis dato alleiniger Inhaber des Unternehmens. Für den angestellten Geschäftsführer bestand somit die Möglichkeit, den Betrieb zu übernehmen und den Gesellschafter auszuzahlen. Bezüglich der Ablösesumme und dem Zeitpunkt der Übertragung waren sich die Beteiligten bereits einig. Aufgabe war es, eine geeignete Finanzierungsstruktur für die Bezahlung des Kaufpreises in Höhe von 1,1 Millionen Euro zu schaffen. Die Berater setzten dabei auf einen Finanzierungsmix aus Bank und alternativer Finanzierung. Die neue Hausbank stellte etwa 500.000 Euro, besichert auf das freie Grundstück, zur Verfügung. Da das Unternehmen zudem über einen werthaltigen und größtenteils abgezahlten Maschinenpark verfügte, bot sich eine Sale & Lease Back Finanzierung an. Es handelte sich um mehrere werthaltige und zweitmarktfähige Maschinen, die in der Metallbearbeitung zum Einsatz kommen. Anhand des Maschinengutachtens wurde ein Kaufpreis in Höhe von 600.000 Euro angeboten. Innerhalb weniger Wochen lagen alle benötigten Unterlagen vor und die vereinbarte Summe konnte ausbezahlt werden.

gische und breit aufgestellte Unternehmensfinanzierung mit einem Mix aus Modellen und verschiedenen Geldgebern her, die Mittelständlern ausreichende Mittel für verschiedene Anlässe sichert. Einen bonitäts- und bankenunabhängigen und damit alternativen Baustein im Rahmen dieses Mixes stellt die Innenfinanzierung in Form von Sale & Lease Back des gebrauchten mobilen Anlagevermögens dar. Geeignet für die Finanzierung von Innovationsprozessen, über Wachstum, Nachfolgen bis hin zu Sanierungen, spricht, für alle unternehmerischen Lebenslagen. ■

KURZ VORGESTELLT

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung an. Im Fokus der Finanzierungsentscheidung stehen bei Sale & Lease Back die Objekte, die Bonität wird nachrangig betrachtet. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Valutierung etwa sechs bis acht Wochen. Die Leasingraten stellen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cash-Flow geleistet werden. Voraussetzung ist ein diversifizierter, universal einsetzbarer, mobiler und werthaltiger Maschinenpark. Damit eignet sich Sale & Lease Back hervorragend für Produktionsbetriebe. Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 300.000 bis fünf Millionen Euro (Zeitwert der Maschinen) angeboten. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von rund fünf bis 250 Millionen Euro. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.

► www.maturus.com