

Das Augenmerk liegt auf der Bonität des Maschinenparks

Die Finanzierung ist häufig ein Knackpunkt bei Unternehmensnachfolgen. Für produzierende Betriebe kann objektbasiertes Sale & Lease Back ein passendes Element im Finanzierungsmix sein.

VON CARL-JAN VON DER GOLTZ

Eine halbe Million Unternehmensnachfolgen stehen bis 2022 bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) an, so das Ergebnis des KfW-Mittelstandspanels. Die Übergabe im Familienkreis ist dabei immer noch die erste Wahl: 54 Prozent aller Inhaber möchten ihr Unternehmen in den Händen eines Familienmitglieds wissen. 42 Prozent können sich den Verkauf an einen Externen vorstellen, ein sogenanntes Management-Buy-in (MBI). Ein Viertel der KMU zieht die Übergabe an einen derzeitigen Mitarbeiter in Betracht, und 27 Prozent erwägen einen Verkauf an einen aktuellen Miteigentümer. Unabhängig von der gewählten Übergabeform ist die Nachfolge ein komplexer Prozess, der nicht nur steuerlich, rechtlich oder finanziell viele Besonderheiten und Aufgaben mit sich bringt.

40 Prozent der potentiellen Käufer berichten von Schwierigkeiten

Der Bewertung kommt im Übergabeprozess eine besondere Bedeutung zu. Nicht selten scheitern Nachfolgen, weil Übergeber den Wert ihres Betriebes viel höher ansetzen als ein möglicher Interessent. Sind sich die Beteiligten über die Rahmenbedingungen einig, sind weitere Hindernisse zu überwinden. Gerade die Finanzierung des Kaufpreises ist oft ein großer Knackpunkt. Zu diesem Ergebnis kommt auch der aktuelle DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge. 40 Prozent der dort befragten potentiellen Übernehmer berichten von Schwierigkeiten. Experten empfehlen, nicht nur mit einem Finanzierungsmodell und einem Geldgeber zu planen, sondern auf einen Mix und mehrere Partner zu setzen. So erzielt man eine große

re Unabhängigkeit, und der Kaufpreis lässt sich meist leichter realisieren.

Nach Angaben des DIHK-Reports nutzen 18 Prozent der Übernehmer einen Bankkredit, 15 Prozent erhalten ein Darlehen vom Übergeber, 11 Prozent setzen auf Mezzanine-Finanzierungen, und 27 Prozent nutzen Bürgschaften. Eigenmittel der Übernehmer spielen oft lediglich eine ergänzende Rolle. Auch die Finanzierung durch Factoring, Beteiligungskapital oder Sale & Lease Back können sinnvoll sein, und sie werden häufig eingesetzt, um den Kaufpreis zu stemmen. Welches der Modelle im Einzelfall geeignet ist, hängt von vielen Faktoren ab. Dazu gehören zum Beispiel die Branche, das Geschäftsmodell, die Kundenstruktur und die Strategie.

Keine Unterbrechung der Produktion nötig

Die objektbasierte Finanzierung Sale & Lease Back kann für produzierende Unternehmen eine passende Ergänzung sein, denn damit lässt sich der Kaufpreis über eine reine Innenfinanzierung stemmen. Die gebrauchten Maschinen und Anlagen werden an eine Leasinggesellschaft verkauft und der Kaufpreis ausgezahlt. Im Anschluss least der Betrieb die Maschinen sofort wieder zurück, eine Unterbrechung der Produktion ist nicht nötig. Stille Kapitalreserven des Betriebes werden gehoben, und es erfolgt eine schnelle, flexible Zufuhr von Liquidität. Diese Mittel sind ohne Einschränkungen verfügbar.

Ein weiterer Vorteil von Sale & Lease Back ist, dass die Finanzierung bonitäts- und bankenunabhängig funktioniert. Das Augenmerk liegt bei diesem Ansatz nicht auf der Bonität des Unternehmens, sondern auf der Werthaltigkeit des vorhandenen Maschinenparks. Die zu finanzierenden Güter müssen außerdem zweitmarktfähig und mobil sein. Es kann so gelingen, auch eine Nachfolgefiananzierung für Betriebe ohne Top-Bonität zu realisieren.

Ein Beispiel aus der Praxis: Ein mittelständisches Unternehmen ist seit mehr als 20 Jahren im Bereich der Metallbearbeitung tätig. Rund 45 Mitarbeiter fertigen mit modernen Maschinen hochpräzise Drehteile und Baugruppen aus Messing. Vor einigen Jahren war der Betrieb ein Sanierungsfall. Wie viele ostdeutsche Firmen hatte er mit den Nachwehen der Überinvestition Ende der neunziger Jahre zu kämpfen. Die Ver-

schuldung stand in keinem Verhältnis zur Unternehmensgröße beziehungsweise zur Gesamtleistung. Im Rahmen eines Asset Deals erwarb ein strategischer Investor den Betrieb und richtete ihn neu aus. Der Mittelständler entwickelte sich nach umfangreichen Restrukturierungsmaßnahmen wieder gut, Umsatz und Rendite lagen wieder im Plan. Ein Exit des strategischen Investors war dabei von Anfang an angedacht, was für den angestellten Geschäftsführer die Möglichkeit eröffnete, den Betrieb zu übernehmen und den Gesellschafter auszuzahlen.

Bezüglich der Ablösesumme und des Zeitpunkts der Übertragung waren sich die Beteiligten bereits einig. Doch wie konnte der Kaufpreis in Höhe von 1,1 Millionen Euro finanziert werden? Die Beteiligten setzten auf einen Finanzierungsmix aus Bank und alternativer Finanzierung. Die Hausbank stellte etwa 500 000 Euro, besichert auf ein Grundstück, zur Verfügung. Da das Unternehmen zudem über einen werthaltigen und größtenteils abbezahlten Maschinenpark verfügte, bot sich zudem eine Finanzierung durch Sale & Lease Back an. 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 ausgezahlt werden. Die Nachfolge gelang.

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