

Verkaufen und dann leasen?

Landwirte mit einem schlechten Bankenrating zahlen auch in der derzeitigen Niedrigzinsphase für Bankkredite hohe Zinsen. Wäre in solchen Fällen der sogenannte Rückmietverkauf (Sale & Lease Back) eine Finanzierungsalternative?

Landwirtschaftliche Betriebe kämpfen an vielen Fronten: Schon vor der Coronakrise – die die wirtschaftliche Lage der Landwirte derzeit noch verschärft – waren die Betriebe mit Dürreschäden, einer Verschärfung der Düngerverordnung sowie einer schwierigen Situation auf wichtigen Märkten konfrontiert. Durch die aktuelle Corona-Pandemie kamen und kommen nun weitere Probleme hinzu.

Wie alle Wirtschaftsbereiche müssen sich auch die Agrarbetriebe konsequent an die Märkte sowie die wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen anpassen und ihren Betrieb, die Arbeitsweise und Prozesse weiterentwickeln. Dafür sind teils erhebliche Investitionen erforderlich, sei es für die Modernisierung der Ställe und Stalltechnik, für Landkäufe, neue Maschinen oder Umstrukturierungen des Agrarbetriebes.

Probleme bei der Finanzierung

Die Erfahrung aus anderen Branchen zeigt: Nicht jeder Betrieb, besonders aus dem Mittelstand, kann die dafür erforderlichen Mittel spontan aufbringen. Unternehmen, die sich in Sondersituationen befinden und nicht über eine Top-Bonität verfügen, steht der klassische Kreditmarkt heute oft nicht mehr zur Verfügung – und das, obwohl die Branchenverbände die Banken fortwährend dafür sensibilisieren, wie essenziell eine ausreichende Kreditversorgung für eine stabile Landwirtschaft ist.

Der Grund: Im Zuge der verschärften Bankenregulierungen seit der letzten Finanzkrise sind die Häuser stark auf Risikovermeidung fokussiert. Sie müssen für ihre Risikopositionen mehr Eigenkapital vorhalten und auch eine strikte Obergrenze bei der langfristigen Verschuldungsquote beachten. Aufgrund der hohen Risikoanfälligkeit der Landwirtschaft sind Hausbankkredite deshalb oft keine Option. Derzeit gibt es zwar zahlreiche Förderkredite, diese beziehen sich aber nur auf die Umsatzauffälle durch die Corona-Pandemie und greifen nicht bei grundsätzlichen Maßnahmen wie Restrukturierung, Digitalisierung oder Investitionsvorhaben.



FOTO: LANDPIXEL.DE

Den Maschinenpark zu Geld machen: Der Rückmietverkauf verschafft zwar schnell Liquidität, verursacht aber auch zusätzliche Kosten.

Auch für die Landwirte bieten sich dafür alternative Finanzierungsmodelle an. Factoring, unbesicherte Fintech-Kredite oder Leasing finden immer breitere Beachtung und Akzeptanz im Mittelstand. Zu diesen Alternativen zählen auch Ansätze wie Sale & Lease Back (SLB), die effektiv auf die Bedürfnisse produzierender Unternehmen ausgerichtet sind. „Sie sind oft flexibler, individueller und kurzfristiger umsetzbar als gewohnte Hausbankkredite – dadurch häufig auch in Sondersituationen einsetzbar“, erläutert Finanzierungsexperte Carl-Jan von der Goltz.

Statt wie klassische Kredithäuser, deren Hauptaugenmerk auf der Bo-

nität eines Unternehmens liegt, stellen Sale-&-Lease-Back-Anbieter auf die werthaltigen Maschinen, Anlagen oder den Fuhrpark eines Betriebes ab. Zudem werde bei SLB kein typisches Darlehen vergeben. Mit diesem Modell könne stattdessen im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung frische Liquidität erzeugt werden. Wie funktioniert das?

Liquidität durch Verkauf von Anlagevermögen

In der Landwirtschaft ist das Sachkapital immer noch zu einem Großteil eigenkapitalfinanziert. Damit binden die Landwirte ihr Geld und können es nicht flexibel nutzen. Vie-

le Agrarbetriebe verfügen in ihrem Anlagevermögen über langlebige Werte in Form von Landmaschinen und Spezialfahrzeugen. Die Hausbank erkennt die stillen Reserven, die durch die weitestgehend erfolgte Abschreibung in diesen Objekten schlummern, üblicherweise nicht als Sicherheit im Rahmen einer Darlehensausreichung an.

Genau hier setzt der Hebel von Sale & Lease Back an: ein Landwirt verkauft seinen schweren Landmaschinen-Fuhrpark an einen Finanzierungsdienstleister und lässt diesen sofort wieder zurück. Der Kaufpreis wird vom Finanzierer auf das Unternehmenskonto überwiesen und kann ohne Einschränkungen für die weitere Firmenentwicklung verwendet werden.

Im Gegenzug entrichtet der Landwirt über die vereinbarte Laufzeit des Sale & Lease Back-Vertrages Leasingraten für die durchgehende Nutzung der Maschinen, die fortlaufend aus dem operativen Geschäft erwirtschaftet werden.

Bedingungen des Ansatzes

Sale & Lease Back ist zwar bonitäts- und bankenunabhängig, es müssen dafür jedoch einige andere Bedingungen erfüllt sein: Die Landmaschinen bzw. Fahrzeuge müssen werthaltig, fungibel und mobil sein. Bei den Maschinen des Agrarbetriebs darf es sich also nicht um Sonder- oder Einzelanfertigungen sowie Prototypen handeln. Zudem greift SLB in der Regel nicht bei einzelnen Maschinen eines Typs. Das Unternehmen sollte immer einen ganzen Maschinen-, Anlagen oder Fuhrpark besitzen.

In vielen der im letzten Abschnitt genannten Situationen werden klassische Bankkredite höchstens zögerlich vergeben. Zudem ist die Vergabegeschwindigkeit den jeweiligen Anlässen oft nicht angemessen. Die Kredithäuser haben meist komplexe interne Strukturen und Hierarchien und dementsprechend langwierige Entscheidungsprozesse.

In Sondersituationen muss es allerdings schnell gehen. Dadurch kann Sale & Lease Back zusätzlich punkten: Vom Einholen eines ersten Angebotes bis zur finalen Auszahlung des Kaufpreises vergehen in der Regel nur wenige Wochen. Hinzu kommt die unkomplizierte erste Einschätzung des möglichen Finanzierungsrahmens: anfangs reicht eine Schreibtischbewertung oder ein Leasing- und Anlagespiegel. Erst für den späteren Vertrag ist dann ein professionelles Zeitwertgutachten notwendig. ■

Nachteile beim Rückmietverkauf

- Durch Sale&Lease Back kann man zwar auf einen Schlag größere Finanzmittel für Investitionen beschaffen, in der Folgezeit belasten allerdings die zu zahlenden Leasingraten die Liquidität.
- Die Leasingverträge werden meist mit einer festen Laufzeit abgeschlossen – ein vorzeitiger Ausstieg ist in der Regel nicht möglich. Die langfristig anfallenden Gebühren sollte vorab kalkuliert und berücksichtigt werden.
- Niedrige Toleranz bei Zahlungsverzug: Bei Zahlungsverzug kann die Leasinggesellschaft den Ver-

trag vorzeitig kündigen und das Leasinggut verwerten, was zum Produktionsausfall für das Leasingnehmende Unternehmen führen kann.

- Durch verschiedene Gebühren, wie zum Beispiel Einrichtungs- und Gutachtengebühren, ist Sale & Lease Back üblicherweise erst ab sechsstelligen Beträgen sinnvoll. Zwar sind auch Abschlüsse mit geringeren Volumina möglich, doch ist dort der Effekt des Liquiditätsgewinns, im Vergleich zu den anfallenden Gebühren, eher gering.