



Der Einsatz von Sale & Lease Back als strategischer Finanzierungsbaustein in der Restrukturierung

Text: Carl-Jan von der Goltz

Immer öfter werden Interim Manager in mittelständischen Unternehmen eingesetzt. Eine besondere Herausforderung für jeden Manager auf Zeit ist es, die Geschäftsführung eines Unternehmens zu übernehmen, das sich in einer wirtschaftlichen Schieflage befindet. Oft ist die Situation bereits sehr angespannt und alle „Brände“ sollen nahezu gleichzeitig gelöscht werden. Aus diesem Grund spricht man bei Interim Managern auch von der „Feuerwehr in der Führungsetage“.

Zu den vielfältigen Aufgaben zählen die Erstellung von Sanierungskonzepten und Verhandlungen mit Gläubigern, aber auch Gespräche mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten, um diesen wieder Sicherheit für die weitere Zusammenarbeit zu vermitteln. Gleichzeitig müssen die Maßnahmen für die Restrukturierung schnell und konsequent umgesetzt werden, damit ein Turnaround für das Unternehmen erfolgreich gelingt.

Herausforderung: Sicherung der Liquidität

Eine zusätzliche Herausforderung in allen Restrukturierungssituationen ist die fortlaufende Bereitstellung ausreichender finanzieller Mittel. Mit Hilfe eines strategischen Konzeptes und offener Kommunikation lässt sich auch für Restrukturierungen frisches Kapital durch die Geschäftsführung einwerben – einfach ist das in der Praxis nicht.

Interim Manager Christoph Deinhard berichtet von seinen Erfahrungen aus mehr als 20 Einsätzen: „Ich werde meist angefragt, wenn ein Unternehmen kurz vor der Insolvenz steht, also kurz vor Zahlungsunfähigkeit. Das heißt, am Anfang steht immer die Aufgabe, die Liquidität für die gesamte Dauer der Restrukturierung zu sichern. Und dies unter erschwerten Bedingungen, denn die üblichen Finanzierungsformen sind dem Unternehmen zu diesem Zeitpunkt praktisch verschlossen.“ Die meisten mittelständischen Unternehmen setzen bei der Finanzierung immer noch auf

einen Kredit bei der Hausbank. Für Firmen in Krisensituationen hat sich jedoch seit Einführung der Basel Richtlinien II und III der Zugang zu Bankkrediten deutlich erschwert.

Eine anstehende Sanierung führt in der Regel zu einer Verschärfung der Kreditanforderungen seitens der Fremdkapitalgeber. Alternative Finanzierungen können hier interessant sein, um ausreichende Liquidität für den operativen Geschäftsbetrieb sowie die Realisierung struktureller Anpassungen zu gewährleisten. „Da die übliche Finanzierung über Geschäftsbanken in der Regel nicht mehr möglich ist, müssen kurzfristig andere Wege gegangen werden“, so Deinhard. „Wir prüfen dann einen möglichen Einsatz alternativer Modelle und bankenunabhängiger Geldgeber.“

Dazu gehört neben der Forderungsfinanzierung Factoring vor allem Sale & Lease Back für die Liquiditätsschöpfung aus vorhandenen, aber abgeschriebenen werthaltigen Maschinen und Anlagen. Parallel kommen oft DIP-



Finanzierungen (Dept-in-Process) zum Einsatz, also meist die Hereinnahme von zusätzlichem Eigenkapital oder eigenkapitalersetzenden Mitteln von neuen zusätzlichen Anteilseignern, deren Geschäftsanteile nach dem Abschluss der Restrukturierung wieder abgegeben werden.“ Um die Zeit für eine nachhaltige Sanierung zu finden, ist die Durchfinanzierung der etwa zwei Jahre dauernden Restrukturierung eine notwendige Voraussetzung.

Sale & Lease Back: flexible und schnelle Zufuhr finanzieller Mittel

Mit Hilfe einer Sale & Lease Back-Finanzierung lassen sich stille Reserven in produzierenden Unternehmen heben, welche oft in Form von gebrauchten Maschinen und Anlagen in der Halle stehen. Der Betrieb verkauft die gebrauchten Maschinen und Anlagen an eine Leasinggesellschaft und erhält den Kaufpreis sofort ausgezahlt. Im Anschluss least es die Maschinen zurück. Die Produktion wird nicht unterbrochen und es kommt zu keinem Zeitpunkt zu einem Stillstand der Maschinen, laufende Aufträge können wie gewohnt bearbeitet werden. Die Werthaltigkeit und Fungibilität des Maschinenparks ist bei diesem Finanzierungsmodell von besonderer Bedeutung, die Bonität des Unternehmens steht nicht im Vordergrund. Unter bestimmten Bedingungen kann Sale & Lease Back deshalb auch in der Insolvenz angewendet werden.

Stärkung der Eigenkapitalquote

Neben dem sofortigen Liquiditätsgewinn hat Sale & Lease Back weitere Vorteile: Die Eigenkapitalquote wird gestärkt, was einen „Hebeleffekt“ für weitere Finanzierungen ermöglichen kann.

Die Leasingraten stellen zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar. In der Regel können die Raten durch den Einsatz der Maschinen fortlaufend aus den erwirtschafteten Umsätzen finanziert werden.

Sale & Lease Back in der Praxis

Für eine erste Aussage zu möglichen Finanzierungsansätzen reicht ein detaillierter Anlagespiegel. Für die Umsetzung einer Sale & Lease Back-Finanzierung erfolgt dann eine gutachterliche Bewertung des kompletten Anlagevermögens (zu Zeitwerten) vor Ort im Unternehmen, was die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages bildet.

Anschließend müssen seitens des Unternehmens verschiedene Unterlagen eingereicht werden, die je nach Situation unterschiedlich sind. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung nicht mehr im Wege - durchschnittlich dauert der Vorgang von der Erstansprache bis zur Auszahlung des Kaufpreises etwa sechs bis acht Wochen.

Geeignet ist die Finanzierung für alle Unternehmen, die einen werthaltigen, diversifizierten und fungiblen Maschinenpark besitzen, wie Betriebe aus dem Maschinenbau, der Metall-, Kunststoff-, oder Holzverarbeitung, der Baubranche, der Lebensmittelverarbeitung, Textil- oder Druckindustrie, Speditionen etc.. Sale & Lease Back verschafft mittelständischen Unternehmen im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung zusätzliche Liquidität, die ohne Vorgaben und Beschränkungen frei verfügbar in Sondersituationen eingesetzt werden kann – auch für einen Neustart aus der Krise.

Die **Maturus Finance GmbH** ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege in der Unternehmensfinanzierung an. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsunternehmen, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Finanzierungslösungen werden bereits ab einem Volumen von 250 TEUR (Zeitwert der Maschinen) und bis ca. 10 Mio. EUR angeboten, was in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von ca. 10 Mio. bis 200 Mio. EUR korrespondiert.



Carl-Jan von der Goltz

Maturus Finance GmbH

Brodstrangen 3-5
20457 Hamburg
Tel.: +49 (0)40 - 300 39 36-250

➔ info@maturus.com
➔ www.maturus.com

MATURUS
FINANCE GMBH