

In der Krise liquide bleiben

In Sanierungsprozessen ist es wichtig, dass sowohl für den Betrieb als auch für die anstehende Restrukturierung ausreichend Geld vorhanden ist. Eine „Sale & Lease Back“-Finanzierung kann die Lösung sein.

VON CARL-JAN VON DER GOLTZ

Eine besondere Herausforderung jedes Sanierungsprozesses ist die fortlaufende Bereitstellung ausreichender finanzieller Mittel. Theoretisch lässt sich zwar mit Hilfe eines strategischen Konzeptes und offener Kommunikation auch für Restrukturierungsvorhaben frisches Kapital einwerben – einfach ist das in der Praxis aber nicht. So setzen die meisten mittelständischen Unternehmen bei der Finanzierung immer noch auf einen Kredit bei der Hausbank. Allerdings hat sich seit der Einführung der Basel-Richtlinien II und III der Zugang zu Bankkrediten für Firmen in Krisensituationen deutlich erschwert. Eine anstehende Sanierung führt in der Regel zu einer Verschärfung der Kreditanforderungen seitens der Fremdkapitalgeber. Alternative Finanzierungen können Abhilfe schaffen und dafür sorgen, dass ausreichend Liquidität für den operativen Geschäftsbetrieb sowie die Realisierung struktureller Anpassungen vorhanden ist.

Hebeleffekt möglich

Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes mit einem werthaltigen Maschinenpark kann eine assetbasierte Finanzierung eine passende Lösung sein. Oft binden Maschinen und Anlagen erhebliches Kapital im Betrieb – mit Hilfe einer „Sale & Lease Back“-Finanzierung lassen sich diese internen stillen Reserven heben. Das Vorgehen sieht dabei wie folgt aus: Das Unternehmen verkauft die gebrauchten Maschinen und Anlagen an eine Leasinggesellschaft und erhält den Kaufpreis sofort ausgezahlt. Im direkten Anschluss least es die Maschinen zurück. Ein großer Vorteil dieser Lösung ist: Die Produktion wird nicht unterbrochen, und es kommt zu keinem Zeitpunkt zu einem Stillstand. Laufende Aufträge können wie gewohnt bearbeitet werden.

Die Werthaltigkeit des Maschinenparks ist bei diesem Finanzierungsmodell allerdings von besonderer Bedeutung; die Bonität des Unternehmens steht nicht im Vordergrund. Unter bestimmten Bedingungen kann Sale & Lease Back sogar in der Insolvenz angewendet werden. Weitere Vorteile neben dem sofortigen Liquiditätsgewinn: Die Eigenkapitalquote wird gestärkt, was einen „Hebeleffekt“ für weitere Finanzierungen ermöglichen kann. Die Leasingraten stellen außerdem zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar. In der Regel können die Raten durch den Einsatz der Maschinen fortlaufend aus den erwirtschafteten Umsätzen finanziert werden.

Keine zwei Monate bis zum Geld

Doch wie funktioniert 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 –, das bildet die Basis des „Sale & Lease Back“-Vertrages. Anschließend müssen seitens des Unternehmens noch verschiedene Unterlagen eingereicht werden. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege: So nimmt der Prozess von der Erstansprache bis zur Auszahlung des Kaufpreises durchschnittlich etwa sechs bis acht Wochen in Anspruch.

Grundsätzlich eignet sich diese Art der Finanzierung für alle Unternehmen, die einen werthaltigen, diversifizierten und fungiblen Maschinenpark besitzen – dazu gehören zum Beispiel Betriebe aus dem Maschinenbau, der Metall-, Kunststoff-, oder Holzverarbeitung, aber auch der Baubranche, der Lebensmittelverarbeitung, der Textil- und Druckindustrie. Damit nicht genug: Für Speditionen und Firmen aus weiteren Branchen kann das Instrument ebenfalls interessant sein. Fakt ist: Sale & Lease Back verschafft mittelständischen Unternehmen im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung zusätzliche Liquidität, die ohne Vorgaben und Beschränkungen frei verfügbar eingesetzt werden kann – auch für einen Neustart aus der Krise.

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