

Liquiditätssicherung im Mittelstand

Der Einsatz von Sale & Lease Back im Finanzierungsmix

Die Erinnerungen an den Untergang von Lehmann Brothers und die darauf folgende Bankenkrise 2008 verblissen allmählich. Die Finanzmärkte stabilisieren sich, die Gefahr der Inflation ist gebannt, die Wirtschaft kommt wieder in Schwung. Doch der Schein trügt – die Finanzkrise ist noch nicht überwunden. Wie der Finanzstabilitätsbericht 2013 der Deutschen Bundesbank zeigt, hat sich die Risikotragfähigkeit deutscher Banken deutlich erhöht, dennoch werden diese bei der expansiven Geldpolitik der EZB zukünftig in Bedrängnis geraten. Die Geschäftsmodelle der 12 großen deutschen Banken basieren darauf, Erträge aus Zinsüberschüssen zu erwirtschaften, die sich aus dem Verhältnis von gering verzinsten, kurzfristig angelegten Einlagen und den vergebenen langfristigen, höherverzinsten Krediten, ergeben. So erwirtschaften Banken auch notwendiges Eigenkapital, das – vor allem nach den regulatorischen Richtlinien des Bankenausschusses zu Basel III – für die Unterlegung von Krediten notwendig ist. Die Höhe des Eigenkapitalanteils, den Banken für einen Kredit nachweisen müssen, misst sich vor allem am Ausfallrisiko des Debitors. Banken werden also zukünftig bei der Kreditvergabe noch stärker auf die Bonität und ein mögliches Ausfallrisiko achten.

Sale & Lease Back zur Liquiditätsbeschaffung

Immer mehr Unternehmen setzen zur fortlaufenden Sicherung der Liquidität und Erhöhung des finanziellen Spielraums auf zusätzliche alternative Finanzierungen und mehrere Geldgeber. Je nach Spezifika können verschiedene Leasinglösungen eine attraktive Alternative sein. Dazu gehören z. B. Sale & Lease – oder – Mietkauf Back. Viele Unternehmen haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Halle stehen – beim Sale & Lease Back werden diese internen Reserven gehoben und frische Liquidität geschaffen. Die Maschinen werden verkauft, direkt zurückgeleast und können ohne Pause weiter genutzt werden. Der Anlass für den Einsatz dieser Finanzierungsform ist in der Regel der Kapitalbedarf – z. B. für das Ablösen von Verbindlichkeiten, für Restrukturierungsprozesse, Unternehmensübernahmen oder weiteres Wachstum.

Wie läuft das Verfahren ab?

Für eine erste Einschätzung, über welche verborgenen Reserven das Unternehmen verfügt, reicht ein detaillierter Anlagespiegel. Sind ausreichend werthaltige Maschi-

nen oder industrielle Anlagen für eine Sale & Lease Back-Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens des Unternehmens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort im Unternehmen. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages. Nach Eingang aller Unterlagen, wie Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken, steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Dieser Vorgang dauert im Regelfall nicht länger als 6 bis 8 Wochen – im Vergleich zum Zeitrahmen der Kreditentscheidung eines Bankpartners also wesentlich schneller. Stille Reserven werden gehoben, indem die weitestgehend abgeschriebenen Maschinen verkauft und somit das in den Anlagegütern gebundene Kapital freigesetzt wird. So wird zusätzlich die Eigenkapitalquote verbessert und damit das Rating des Unternehmens verbessert. Die Leasingraten stellen zu Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlaufend aus dem Cash-Flow des Unternehmens geleistet werden.

Wer kommt für dieses Verfahren in Frage?

Das Hauptaugenmerk der Maturus Finance GmbH richtet sich, im Gegensatz zu klassischen Finanzierungspartnern wie Banken, nicht auf die Bonität des Unternehmens, sondern auf den tatsächlichen Wert des gebrauchten Maschinenparks. Wichtige Voraussetzung ist, dass das Unternehmen über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark verfügt. Daher sind es vor allem produktionslastige Unternehmen, wie z. B. aus der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Textilproduktion, der Verpackungsindustrie etc., die für diese Finanzierungsmethode in Frage kommen. Bei Bedarf können möglicherweise auch Maschinen aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen abgelöst und in eine Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zeitwert über dem Ablösewert liegt.



Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführer
Maturus Finance GmbH
Hamburg

