



# Sale & Lease Back: Liquiditätsbeschaffung in der Restrukturierung

Die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen erreichte 2014 mit 24.490 Fällen einen historischen Tiefstand. Dieser Trend setzt sich nach Einschätzung des Kreditversicherers Euler Hermes in den nächsten Jahren nicht weiter fort – erwartet wird ein Anstieg der Insolvenzzahlen in 2015 um voraussichtlich zwei Prozent. Für mittelständische Unternehmen gilt: Zeichnet sich eine wirtschaftliche Schieflage ab, sollte frühzeitig reagiert werden, da sich mögliche Handlungsoptionen einer Sanierung mit fortschreitendem Krisenprozess deutlich verringern. Je nach aktueller Situation und den entsprechenden Gegebenheiten kann eine gerichtliche oder außergerichtliche Sanierung der passende Ansatz sein. Bei allen Sanierungsprozessen ist die Sicherung der Liquidität eine Herausforderung. Die meisten mittelständischen Unternehmen setzen bei der Finanzierung immer noch auf einen Kredit bei der Hausbank. Eine anstehende Sanierung führt jedoch in der Regel zu einer Verschärfung der Kreditanforderungen seitens der Banken – zusätzliche finanzielle Mittel für die Aufrechterhaltung des operativen Geschäftsbetriebes sowie die Realisierung der wirtschaftlichen

Gesundung des Unternehmens können durch Banken kaum zur Verfügung gestellt werden. Daher müssen andere Finanzierungsmodelle und Geldgeber gefunden werden, die dem Betrieb für die Sanierung neue Liquidität bereitstellen.

## **Sale & Lease Back: schnelle und flexible Liquiditätszufuhr**

Gerade Produktionsunternehmen können im Rahmen einer Sale & Lease Back-Finanzierung stille Reserven heben und frische Liquidität schaffen. Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Halle stehen. Diese Maschinen werden beim Sale & Lease Back-Verfahren verkauft und direkt zurückgeleast. So wird im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gebundenes Kapital freigesetzt und die notwendige Liquidität für Restrukturierungsmaßnahmen schnell verfügbar gemacht.

## **Ablauf und Besonderheiten**

Für eine erste Einschätzung genügt ein detaillierter Anlagespiegel. Sind ausreichend werthaltige Maschinen für eine Sale & Lease Back-Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des An-

lagevermögens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots durch den Finanzierungspartner und dessen Annahme, erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort, welche die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages bildet. Anschließend müssen seitens des Unternehmens verschiedene Unterlagen eingereicht werden – nach deren Eingang steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Das Unternehmen verkauft seinen gebrauchten Maschinen- und Anlagenpark und least die Maschinen im gleichen Zug wieder zurück. Dabei können die Maschinen während des ganzen Prozesses direkt und ohne Unterbrechung weiter genutzt werden. Durchschnittlich dauert der Vorgang von der Erstansprache bis zur Valutierung etwa sechs bis acht Wochen. Die Leasingraten stellen zu wesentlichen Teilen abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können in der Regel fortlaufend aus den erwirtschafteten Umsätzen finanziert werden. Während bei den meisten Anbietern von Sale & Lease Back die Bonität des Unternehmens eine zentrale Rolle spielt, steht diese bei der Maturus Finance nicht im

## **» Im Fokus steht die Werthaltigkeit der Maschinen.**

Vordergrund. Deshalb kann die Finanzierung auch in der außergerichtlichen und gerichtlichen Sanierung angewendet werden. Im Fokus stehen vielmehr Werthaltigkeit und Fungibilität der anzukaufenden Maschinen und Anlagen. Neben dem sofortigen Liquiditätsgewinn hat Sale & Lease Back weitere Vorteile: Die Eigenkapitalquote wird gestärkt, was einen „Hebeleffekt“ für weitere Finanzierungen ermöglichen kann. ■



**Carl-Jan von der Goltz**

Geschäftsführer  
Maturus Finance GmbH  
Telefon +49 40 3003936-250  
goltz@maturus.com  
www.maturus.com