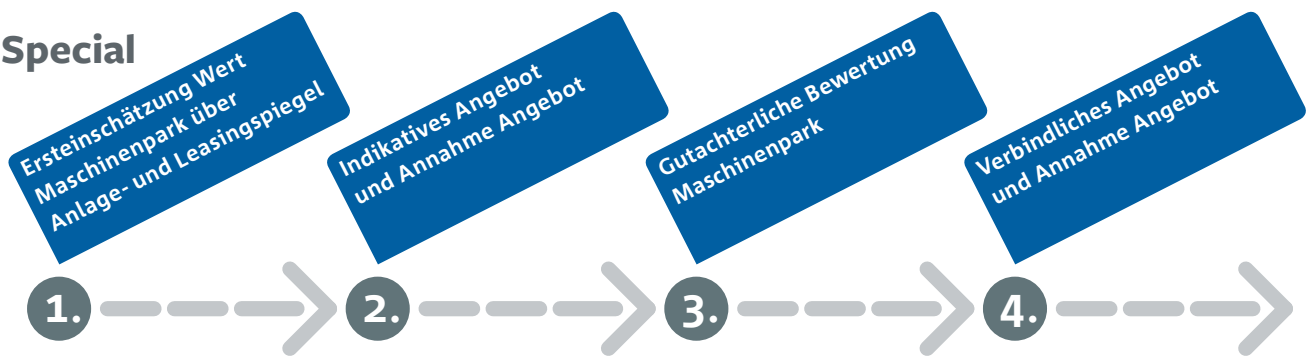


Special



Maschinen sind ne Bank

Die Hausbank ist in Sachen Finanzierung der erste Ansprechpartner. Doch es gibt eine gute Alternative.

Neben den Betrieben mit sehr guten und guten Bonitäten gibt es natürlich auch eine Vielzahl, die schon jetzt keine optimalen Voraussetzungen für eine ausreichende Kreditfinanzierung haben. Es empfiehlt sich für jeden Mittelständler, sich mit der Finanzierungsstrategie und verschiedenen ergänzenden Modellen zu beschäftigen, um dauerhaft die Liquidität für eine flexible Unternehmensführung zu sichern. Neue Baseler Regulierungen sind bereits in der Vorbereitung. Das betrifft insbesondere die Berechnung der erforderlichen Eigenmittel im Hinblick auf gesetzliche Mindestkapitalanforderungen. Finanzinstitute müssen einen Anstieg dieses regulatorischen Kapitalbedarfs durch mehr Eigenmittel auffangen – oder ihr Kreditgeschäft einschränken. Diese Maßnahmen könnten somit mittelfristig den Finanzierungszugang der Unternehmen erschweren, denn die Niedrigzinsphase und die engmaschige Regulierung der letzten Jahre haben bereits tiefe Spuren bei vielen Banken hinterlassen. Ein Mix aus verschiedenen Varianten, wie Factoring, Einkaufsfinanzierung oder Sale & Lease Back und die Zusammenarbeit mit ergänzenden bankenunabhängigen Partnern können die Unabhängigkeit erhöhen und die eigene Handlungsfreiheit dauerhaft sichern.

Maschinen und Anlagen: Stille Reserven

Für Unternehmen der Baustoff-, Steine- und Erden-Industrie ist die rein objektbezogene Finanzierungsform Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen eine Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung. Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Grube, dem Steinbruch oder der Werkshalle stehen. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants (Klauseln im Kreditvertrag) flexibel zur Verfügung steht. Im Fokus der Finanzierungsentscheidung stehen dabei die Objekte, die Bonität wird

„Für Unternehmen der Baustoff-, Steine- und Erden-Industrie ist die rein objektbezogene Finanzierungsform Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung.“

nachrangig betrachtet. Somit funktioniert Sale & Lease Back auch bei Sanierungen und unter bestimmten Voraussetzungen sogar in der Insolvenz. Die Maschinen werden dabei durchgehend im Unternehmen weiter genutzt. Die Leasingraten stellen zudem 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.

Ablauf der Finanzierung

In der Praxis funktioniert das Verfahren wie folgt: Zuerst erfolgt eine vorläufige Bewertung des kompletten Anlagevermögens. Dies kann entweder im Rahmen der Schreibtischbewertung eines detaillierten Anlage- und Leasingpiegels erfolgen oder eines gegebenenfalls bereits vorliegenden Zeitwertgutachtens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages. Für die Erstellung des Vertrages werden weitere Unterlagen, wie Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken benötigt. Nach Eingang aller Unterlagen steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstanfrage bis Valutierung etwa sechs bis acht Wochen. Sale & Lease Back kann demnach eine schnelle Möglichkeit der Kapitalbeschaffung sein, welche zudem ohne Einschränkungen zur Verfügung steht. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 300.000 Euro bis 10 Millionen Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus.

Voraussetzung: wertiger Maschinenpark

Voraussetzung ist ein diversifizierter, universal einsetzbarer und werthaltiger Maschinenpark. Damit eignet sich Sale & Lease Back hervorragend für maschinenlastige Unternehmen, wie aus der Baustoff-, Steine- und Erden-Industrie – in Frage kommen zum Beispiel Brech- und Förderanlagen, Steinbearbeitungsmaschinen, Raupenmobile oder Bagger. Außerdem kommt das Finanzierungs-



Ablauf der Finanzierungsform „Sale & Lease Back“.
Abbildung: Maturus Finance GmbH

dell häufig in Produktionsbetrieben zum Einsatz, zum Beispiel aus der Metall- bzw. Kunststoffbe- und -verarbeitung, der Nahrungsmittelindustrie, der Textilproduktion, der Verpackungsindustrie, der Druckindustrie oder auch im Hoch- und Tiefbau sowie der Transportlogistik. Finanziert werden dann zum Beispiel klassische Baumaschinen oder Kühltransporter. Möglicherweise können auch Maschinen oder Transporter aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen abgelöst und in eine Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zeitwert über dem Ablöswert liegt. Voraussetzung für diese Finanzierungsart ist, dass die Assets mobil sind. Verkettete Anlagen, die manchmal sogar mit der Halle verbaut sind, kommen demnach nicht in Frage.



Carl Jan von der Goltz, Geschäftsführer Maturus Finance GmbH und Autor dieses Beitrages.

Langfristiger Finanzierungsmix nötig

Das Credo für die Unternehmer von morgen lautet: es muss eine strategische und möglichst breit aufgestellte Unternehmensfinanzierung mit einem Mix aus Modellen und verschiedenen Geldgebern her, die mittelständischen Unternehmen ausreichende Mittel für verschiedenste Anlässe sichert. Ein bonitäts- und bankenunabhängiger – und damit wirklich alternativer – Baustein im Rahmen dieses Mixes stellt die Innenfinanzierung in Form von Sale & Lease Back des gebrauchten mobilen Anlagevermögens dar – geeignet für die Finanzierung von Innovationsprozessen, über Wachstum, Nachfolgen bis hin zu Sanierungen.

CARL-JAN VON DER GOLTZ, GESCHÄFTSFÜHRER MATURUS FINANCE GMBH ■

Foto: privat



Ladespiel mit Leasing.

Nicht nur ein professionelles Ladespiel sorgt für Effizienz am Bau. Mit der SüdLeasing optimieren Sie zusätzlich Ihre Beweglichkeit und Liquidität. Individuelle Verträge, flexible Laufzeiten, Raten, die an Ihren Cashflow angepasst sind: Das sind einige unserer Maßstäbe für wirtschaftliche Prozesse. Willkommen bei der SüdLeasing!