



# Finanzierungsalternative für Familienunternehmen

Erfahrungsgemäß sind in Nachfolgesituationen die finanziellen Herausforderungen besonders groß. Wenn bei Familienunternehmen die Unternehmensnachfolge in den Vordergrund rückt, gehört die Finanzierung zu den wichtigsten Faktoren, die über den Fortbestand des Unternehmens entscheiden.

**H**äufig müssen mit der Übernahme eines Unternehmens durch einen Nachfolger weitere Investitionen getätigt werden, etwa wenn Maschinen und Anlagen veraltet sind und eine Investition bewusst zurückgestellt wurde. Oftmals überarbeitet der neue Eigentümer auch das Geschäftsmodell und investiert in neue Technologien. Zudem müssen nicht selten bei einer Übernahme Gesellschafter ausbezahlt werden.

**Dabei sind es gerade** die Finanzierungspartner, die ein schlüssiges Nachfolgekonzept erwarten und prüfen, ob der Kaufpreis angemessen ist und Sicherheiten und Eigenkapital vorhanden sind. Nicht selten verlangen sie in der Praxis bereits für relativ geringe Finanzierungsvolumina einen Teil der bestehenden Vermögenswerte (Rechte, Sachanlagen, Vorräte, Forderungen und Beteiligungen) als Sicherheiten – für ein Unternehmen, das seine

strategischen Freiheitsgrade erhalten will, eine schwierige Situation.

## Sale & Lease Back in der Unternehmensnachfolge

Das folgende Beispiel zeigt, dass sich die alternativen Finanzierungsformen Sale & Lease Back sowie Sale & Rent Back bei den Kunden der Nord Leasing GmbH in der Nachfolgesituation sehr bewährt haben.

## Bewertung der Maschinen und Anlagen

Bei einer Sale & Lease Back-Finanzierung steht die Werthaltigkeit der Maschinen und Anlagen des Unternehmens im Vordergrund. Sie werden fachmännisch bewertet und an den spezialisierten Leasinganbieter verkauft. Der Erlös steht dem Unternehmen sofort zur Verfügung. Gleichzeitig least das Unternehmen die Maschinen wieder zurück. Für den täglichen Betrieb ändert sich nichts, denn die Maschinen und Anlagen bleiben im Unternehmen.

Ein mittelständisches Unternehmen in Familienhand aus der Metall verarbeitenden Branche musste zum Ablauf der Sale & Lease Back-Finanzierung entscheiden, ob es die Schlussrate zahlt oder erneut Sale & Lease Back einsetzt, um Liquidität zu bekommen. Gleichzeitig hatte sich der Inhaber zurückgezogen und seinem bereits länger im Unternehmen tätigen Junior den Vortritt gelassen. Während der Finanzierungsdauer von 54 Monaten waren Bankdarlehen für Neumaschinen bei der Hausbank ebenfalls ausgelaufen.

## Die wichtigsten Vorteile einer Sale & Lease Back-Lösung:

- » Generierung zusätzlicher Liquidität in Ergänzung zu dem bestehenden Darlehen bei der Hausbank
- » Es zählt die Werthaltigkeit des Maschinenparks
- » Verbreiterung des Finanzierungsmixes und damit Reduzieren von Abhängigkeiten
- » Schneller Erhalt der Liquidität
- » Stärkung der Eigenkapitalbasis ohne Erhöhung der Fremdkapitalquote
- » Keine zusätzlichen Sicherheiten erforderlich
- » Ratingunabhängig
- » Steigerung der Kreditwürdigkeit

**Der neue Inhaber** des Familienunternehmens konnte somit im Bewertungsgutachten für eine erneute Sale & Lease Back-Finanzierung nicht nur den Wert der vorhandenen Anlagen in Höhe von 1,4 Mio. € ansetzen, sondern auch die von Drittrechten frei gewordenen Maschinen. Er kam dadurch auf einen Finanzierungswert in Höhe von 2 Mio. €.

### Kontakt:

Thomas Vinnen  
040-33 44 155-111  
info@nordleasing.com

[www.nordleasing.com](http://www.nordleasing.com)