

Mit Sale & Lease Back in die Zukunft investieren

In mittelständischen Produktionsunternehmen kann Sale & Lease Back die bestehenden klassischen Finanzierungen hervorragend ergänzen. Eine schnelle und unkomplizierte Liquiditätsbeschaffung ist für diese Unternehmen oft existenziell, egal aus welchem Grund neue Investitionen anstehen.



Die Neuinvestitionen haben in den letzten Jahren ein stetiges Wachstum gezeigt, wie das aktuelle KfW-Mittelstandspanel zeigt¹⁾. Dieser Trend der Vorjahre setzt sich auch 2019 fort. Die größten Herausforderungen sieht der Mittelstand in Themen wie Digitalisierung, Wettbewerbsfähigkeit und Innovationen. Viele Unternehmen haben eine positive Umsatzentwicklung erlebt und investieren in die weitere Ausdehnung des Absatzgebietes.

Weiterhin greift die Mehrheit der Mittelständler bei einer Finanzierung auf das klassische Bankdarlehen zurück. Das bedeutet allerdings auch, dass das jeweilige Unternehmen einer umfassenden Prüfung unterzogen werden muss. Banken schauen in die aktuelle Ertragslage, Vermögens- und Finanzsituation hinein und prüfen die Bonität auf Herz und Nieren. Das Bankdarlehen ist langfristig angelegt, sodass auch die Planzahlen der nächsten Jahre eine große Rolle für die Kreditvergabe spielen.

Es ist mittlerweile Praxis, dass Hausbanken ihr Risiko durch zusätzliche Sicherheiten reduzieren. Somit muss ein Unternehmen auch für relativ geringe Finanzierungsvolumina einen Großteil seiner bestehenden Vermögenswerte (Rechte, Sachanlagen, Vorräte, Forderungen und Beteiligungen) als Sicherheit zur Verfügung stellen, um seine Kreditwürdigkeit weiterhin behalten zu können. Daraus ergibt sich als Konsequenz für einige Mittelständler, dass sich Investitionen, auch wenn sie für die Entwicklung und Erweiterung des Unternehmens unabweichlich sind, ohne gute Bonität nicht realisieren lassen.

Die digitale Transformation mithilfe stiller Reserven gestalten

Die Digitalisierung ist in den vergangenen Jahren zu einem der Haupttreiber für Investitionen geworden. Deutschland steht gemäß dem aktuellen Innovationsindikator auf Platz vier der weltweit

35 größten miteinander verglichenen Volkswirtschaften. Der Abstand zu den Top-drei-Ländern wird jedoch immer größer. Die Gründe sind vielfältig. In jedem Fall gilt es, diesem Trend gegenzusteuern; nicht nur, um die starke Wettbewerbsfähigkeit zu behalten, sondern um grundsätzlich überlebensfähig zu bleiben.

Was viele nicht im Blick haben: Produktionsunternehmen verschiedener Branchen, vor allem im Maschinen- und Anlagenbau, in Textilproduktion, Metallbearbeitung, Holz- und Kunststoffbe-

arbeitung, in der Lebensmittelindustrie sowie in weiteren industriellen Zweigen haben mit ihren Anlagevermögen meist stille Reserven im Unternehmen, die sich ausgezeichnet eignen, um neue Liquidität zu generieren.

Finanzierungsmöglichkeiten, die nicht an Kreditinstituten hängen, gewinnen somit immer stärker an Bedeutung. Eine flexible Alternative zum Bankkredit ist die sogenannte objektbezogene Asset-Based-Finanzierung mit den Finanzierungsformen Sale & Lease Back beziehungsweise der Mietkaufvariante Sale & Rent Back, bei denen Unternehmen ihre Maschinen oder Maschinenparks vorübergehend an einen spezialisierten Leasinganbieter wie die Nord Leasing GmbH verkaufen und für die Nutzung der verkauften Maschinen eine monatliche Leasingrate zahlen. Die Maschinen werden vom Unternehmen weiter genutzt, der Arbeitsalltag wird also in keiner Hinsicht beeinträchtigt.

Von der Prüfung bis zur Genehmigung und schließlich der Auszahlung vergeht bei erfahrenen

Spezialisten meist nur wenig Zeit. So kann die Liquidität schnell zur Verfügung gestellt werden. Der Unternehmer, der die Maschinen zurückleaset, zahlt monatliche Raten, die sich aus den erwirtschafteten Umsätzen finanzieren und ergebniswirksam in die Gewinn- und Verlust-Rechnung des Unternehmens einfließen. Endet eine Sale & Lease Back-Finanzierung, wird spätestens sechs Monate vor Ablauf besprochen, ob die Finanzierung neu aufgesetzt wird oder der Vertrag planmäßig auslaufen soll. Darüber hinaus kommt es häufig vor, dass die Anlagen aus mittlerweile ausgelaufenen Drittfinanzierungen in eine Neubewertung einfließen, sodass eine höhere Liquidität erzielt wird.

Erfolgreiche Neuausrichtung des Unternehmens

Sicherlich wird auch in Zukunft ein ordentlicher Teil des notwendigen Fremdkapitals weiterhin von der Hausbank kommen. Ein optimaler Finanzierungsmix mit einem deutlichen Anteil an Alternativoptionen wie Sale & Lease Back oder Sale & Rent Back bietet aber genau die heute zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit erforderliche Flexibilität und schnelle Handlungsreserve. Wenn Unternehmen aus bestimmten Gründen umsteuern müssen, ist es ein großer Vorteil, mehrere unterschiedliche Finanzierungspartner an Bord zu haben, um die Abhängigkeiten zu reduzieren und gerade die notwendigen Investitionen für die Neuausrichtung zu tätigen, wie sie beispielsweise die Digitalisierung erfordert.

Eine Sale & Lease Back-Lösung punktet also vor allem dadurch, dass sie zügig neue Liquidität zur Verfügung stellt, dass das Unternehmen die Maschinen und Anlagen aber weiter uneingeschränkt nutzen kann. Daneben verbessert sich möglicherweise sogar die Eigenkapitalquote durch das Herauslösen der finanzierten Maschinen aus der Bilanz, und durch das Heben stiller Reserven lassen sich Buchgewinne generieren. Zudem fordern Sale & Lease Back-Anbieter in der Regel keine Zusatzsicherheiten und sind – ein weiterer Vorteil – als bankenunabhängige Leasinggeber nicht an die Vorgaben von Basel III gebunden.

Kontakt:

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

www.nordleasing.com

¹⁾ www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-KfW-Mittelstandspanel/KfW-Mittelstandspanel-2018.pdf, Seite 9