

Schnell liquide werden

Das Prinzip von Sale & Lease Back ist einfach: Das Unternehmen verkauft seine Maschinen an einen spezialisierten Leasing-Anbieter, der Erlös steht sofort zur Verfügung, die Maschinen kann es weiternutzen – und auch zurückerwerben. In welchen Fällen Sale & Lease Back nützlich sein kann, berichtet Thomas Vinnen, geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH.

UNABHÄNGIGER WERDEN



FOTO ANDREASCHINDL/ISTOCK/THINKSTOCK

„Unsere Maschinen sind das Herzstück unserer Tätigkeit. Darum haben wir ein umfangreiches Wartungsprogramm und eine Lebensdauer der Maschinen von mehr als 20 Jahren“, so der Inhaber und Geschäftsführer eines Hoch- und Tiefbauunternehmens, der die Finanzierung unabhängig gestalten will. Rund 45 Millionen Jahresumsatz mit zirka 300 Mitarbeitern macht das Unternehmen aus einer bayerischen Metropole. Nun möchte es Verbindlichkeiten bei einem Bankenpool sowie eine Mezzanine-Finanzierung ablösen. Indem das Unternehmen seinen Maschinenpark mittels Sale & Lease Back verkauft und anschließend wieder zurückleaset, kann das frei gewordene Kapital zur Ablösung der Verbindlichkeiten genutzt werden. Das Unternehmen löst sich aus der starken Abhängigkeit von den bisherigen Kapitalgebern und erweitert die finanzielle Flexibilität.

WACHSTUM ERZIELEN



FOTO SSPPOV/ISTOCK/THINKSTOCK

Ein Unternehmen im Bereich der Textilherstellung aus Baden-Württemberg macht mit rund 90 Mitarbeitern 15 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Der Markt ist seit Jahren angespannt. Das Unternehmen will daher die Produktpalette neu ausrichten, die Marke auf- und ausbauen und neue Vertriebskanäle erschließen. Eine Finanzierung über Sale & Lease Back rückt in den Fokus: Der Maschinenpark ist fast abgeschrieben; nur zirka 30 Prozent der Maschinen und maschinellen Anlagen sind über Leasing finanziert. Bei Sale & Lease Back werden die im Eigentum befindlichen Maschinen zunächst bewertet und an die Leasing-Firma verkauft. Auch die noch geleasteten Maschinen werden bewertet und können gegen die Zahlung eines Ablösebetrags ebenso freigegeben und an den Leasing-Geber verkauft werden. Gegen eine vereinbarte Leasing-Rate least das Textilunternehmen die Anlagen wieder zurück. Das frei gewordene Kapital investiert es wie geplant.

FLEXIBILITÄT SCHAFFEN

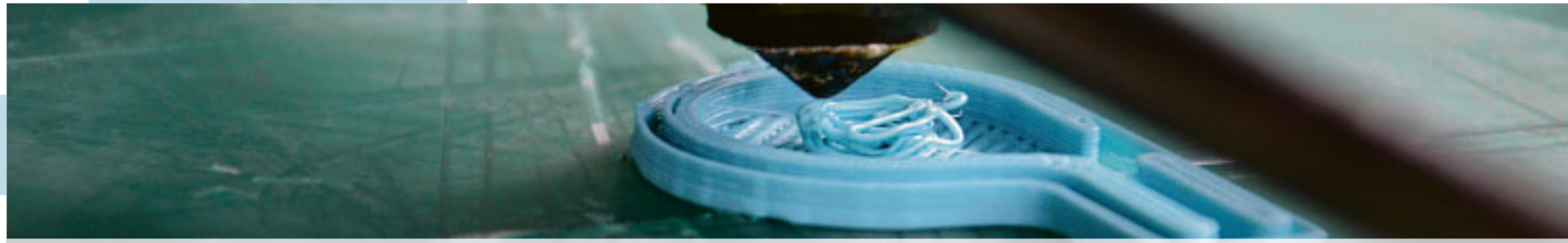


FOTO JOSEFKUBES/ISTOCK/THINKSTOCK

Die Herausforderung lautet: Sicherung der Finanzierung des Working Capital für ein Unternehmen aus dem Bereich Rapid Prototyping. Hierbei geht es darum, mittels innovativer Technik für Autokonzerne oder die Medizintechnik Teile für Prototypen und Kleinserien herzustellen. Mehr als 40 3D-Druckanlagen an Standorten in Deutschland, England und Skandinavien hat das Unternehmen. Auch wenn der 3D-Spezialist über eine starke Kapitalstruktur verfügt, steht er immer wieder vor der Herausforderung, schnell und flexibel Geld vorzuhalten. Denn gerade in der Medizintechnik müssen oft relativ lange

Zahlungsziele gewährt werden, da die Kunden ihrerseits das Geld – zum Beispiel von Krankenhäusern – oft erst spät erhalten. In so einem Fall ist auch Factoring in der Regel keine Lösung, da die Laufzeiten zu gering sind. Die Banken fallen ebenfalls meist aus, da sie das Rating immer mehr in den Vordergrund stellen. Bei Sale & Lease Back hingegen stehen nur die Anlagen im Fokus, es sind keine zusätzlichen Sicherheiten oder Bürgschaften erforderlich. So steht Geld für weiteres Wachstum und Diversifizierung zur Verfügung. Dazu kommt, dass Skonto und Rabattvorteile genutzt werden können.

ENGPASS ÜBERBRÜCKEN



FOTO ALEXANDRU ROMANCIUC/ISTOCK/THINKSTOCK

Als 1991 die DDR Geschichte wurde und damit der Weg zur eigenen Unternehmensgründung frei war, nutzten Vater und Sohn die Gelegenheit: Sie gründeten einen Fertigungsbetrieb für hochpräzise Großteile für die Energieerzeugung. Das Unternehmen aus der Nähe von Magdeburg wuchs schnell. Erst als ein Großkunde wegbrach und neue Aufträge ausblieben, geriet die Firma, die zuletzt 132 Mitarbeiter beschäftigte, in Schieflage. Da nicht alle finanzierenden Banken bereit waren, einer Verlängerung der Vertragslaufzeiten für die Tilgung des Kredits zuzustimmen, folgte im Jahr 2013 die Insolvenz in Eigenverwaltung. Nun ging es darum, das Unternehmen für die Zeit nach der Insolvenz – auch finanziell – neu aufzustellen. Sale & Lease Back wiederum bietet sich in der Insolvenz oder Sanierung an. Die Maschinen wurden an die Leasing-Firma verkauft, und eine Finanzierung über 54 Monate vereinbart. Inzwischen ist das Unternehmen wieder auf Kurs. Bis 2018 hat es Zeit, Rücklagen für den Rückkauf oder weitere Investitionen zu bilden – dann läuft der Vertrag aus.

NACHFOLGE REGELN



FOTO SHIRONOSOV/ISTOCK/THINKSTOCK

Der heute 75-jährige Unternehmer aus einer schwäbischen Kleinstadt nahe Stuttgart hat in den 1960ern sein Unternehmen, eine Kunststoffspritzerei, aufgebaut und lange erfolgreich geführt. Nun ist es Zeit, die Firma an den Sohn zu übergeben. Obwohl die Firma gut am Markt positioniert ist, sind zunächst einige Investitionen notwendig, die der Senior nicht mehr in Angriff genommen hat. Zudem will der Junior mehr Unabhängigkeit und darum den langjährigen Gesellschafter ausbezahlen. Allerdings stehen keine liquiden Mittel zur Verfügung. Die Hausbank ist skeptisch, fordert angesichts des Wechsels in der Firmenleitung zusätzliche Sicherheiten. Doch das Unternehmen verfügt über einen gepflegten und vollständig abbezahlten Bestand an Spritzgießmaschinen. Die Maschinen werden begutachtet und bewertet. Auf Basis des Gutachtens übereignet der Unternehmer das Anlagevermögen und least es mit monatlichen Zahlungen wieder zurück. Das frei gewordene Kapital nutzt er, um den langjährigen Gesellschafter auszubezahlen. Der Weg ist frei für eine unabhängige und geordnete Unternehmensnachfolge.

Mehr im Blick



**Sie möchten, dass Ihre Ideen schneller ans Ziel kommen.
Wir unterstützen Sie mit Asset Finance und Asset Services.**

Ob Maschine, Fuhrpark oder IT: Um erfolgreich zu investieren, brauchen Sie einen Asset-Finance-Partner, der Ihr Vorhaben in allen Dimensionen erfasst. Einen, der Ihnen nicht nur vielfältige Finanzierungslösungen anbietet, sondern Sie auch mit umfassenden Services dabei unterstützt, sich ganz auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Sprechen Sie mit uns, denn genau hierin sind wir stark: mehr-im-blick.com