

Finanzierung: Sicher nachfolgen

Noch nie standen so viele Unternehmen vor der Übergabe an die nächste Generation wie heute. Führende deutsche Wirtschaftsverbände sehen die Gestaltung der Unternehmensnachfolge als die zentrale Herausforderung für einen zukunfts- und wettbewerbsfähigen Mittelstand an. Die Finanzierung bleibt weiterhin die größte Hürde bei der Betriebsübernahme. VON **THOMAS VINNEN**

Fast jeder zweite potenzielle Übernehmer hat Schwierigkeiten, die Unternehmensnachfolge finanziell zu stemmen. Ein neuer Gesellschafter im Rahmen der Unternehmensnachfolge – sei es von extern oder aus der eigenen Familie – stellt für das Unternehmen zunächst eine große Zäsur dar. Banken und andere Finanzierer, Lieferanten, Kunden, Mitarbeiter – sie alle stellen den neuen Geschäftsführenden Gesellschafter erst einmal auf den Prüfstand. Finanziell bedeutet das nicht selten, dass die Banken zusätzliche Sicherheiten verlangen, Mitarbei-

ter das Unternehmen verlassen und abgefunden werden müssen und im schlimmsten Fall Kunden wegbrechen oder Lieferanten Konditionen neu verhandeln wollen. Dazu kommen die Ablösung von Altverträgen, Risikovorsorge, Abwicklungskosten etc.

Größte Hürde: die Finanzierung

Mit der Finanzierung der Geschäftsübernahme ist der Käufer meist ausreichend belastet, hat Sicherheiten vergeben und Darlehen aufgenommen. Für den Kapitalbedarf für anstehende Investitionen und Erweiterungen, typische Finanzierungsherausforderungen bei der Nachfolge, ist dann meist kein Spielraum mehr. Was viele oft nicht im Blick haben: Produzierende Unternehmen wie etwa aus dem Maschinenbau haben mit ihren Maschinenparks und Anlagen meist „stille Schätze“ im Unternehmen, die sich gut für das Generieren neuer Liquidität eignen. Wie das geht, lässt sich am besten an einem Beispiel verdeutlichen:

Ein Maschinen- und Metallbauunternehmen aus dem Emsland beschäftigt 35 Mitarbeiter. Das Unternehmen läuft gut, der Firmeninhaber, der die Firma Anfang der 80er-Jahre als selbstständiger Maschinenbaumeister mit damals Ende 20 gegründet hatte, ist stolz auf sein Lebenswerk. Jetzt mit Mitte 60 will er sich zur Ruhe setzen und das Unternehmen an einen Nachfolger übergeben. Da sein Sohn andere Pläne hat und als Nachfolger nicht infrage kommt, beginnt er frühzeitig mit der Suche nach

einem geeigneten externen geschäftsführenden Gesellschafter, der das Unternehmen übernimmt und weiterführt. Der Nachfolger – ein junger, dynamischer Unternehmer aus der Region – schöpft mit dem Kauf bereits seine finanziellen Möglichkeiten so weit aus, dass für Investitionen keine weiteren finanziellen Mittel vorhanden sind. Der neue Gesellschafter möchte sowohl maschinelle Ersatz- als auch Erweiterungsinvestitionen durchführen und die räumlichen Kapazitäten erhöhen. Dafür benötigt er kurzfristig zusätzliche Liquidität. Sein Finanzberater empfiehlt ihm, diese mithilfe einer Sale-&-Lease-Back-Finanzierung zu generieren. Dazu prüft eine spezialisierte Leasinggesellschaft, ob sich das mobile Anlagevermögen bestehend aus Maschinen, technischen Anlagen, Peripherien und technischem Zubehör für eine Sale-&-Lease-Back-Finanzierung eignet.

Die Bewertung erfolgt auf Zeitwertbasis. Der Zeitwert ist der Wert, den ein Investor für die Maschinen abzüglich Abbau, Abtransport, Wiederaufbau und Ingangsetzungsaufwendungen zu zahlen bereit ist. Im Falle unseres Beispiels beträgt der Wert 1,4 Mio. Euro und ist damit ungefähr auf der Höhe der geplanten maschinellen Investitionen. Der junge Unternehmer entscheidet sich für die Transaktion.

Und so funktioniert Sale & Lease Back

Die Leasinggesellschaft kauft ihm die Maschinen zu dem ermittelten Zeitwert ab. Von der Prüfung bis zur Ge-

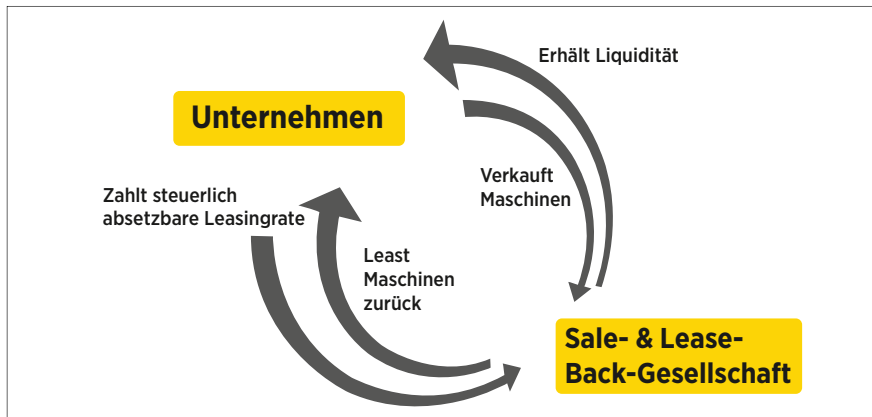


ZUR PERSON

Thomas Vinnen ist seit 2010 Geschäftsführer der Nord Leasing GmbH. Der studierte Bank- und Diplom-Kaufmann war davor u.a. in leitender Funktion bei der DaimlerChrysler AG sowie Vorstand bei WCF Finetrading AG, die er seinerzeit zum führenden Anbieter der Einkaufsfinanzierung in Deutschland ausbaute.

www.nordleasing.com

So funktioniert Sale & Lease Back



Quelle: Nord Leasing GmbH

nehmung und schließlich der Auszahlung des Kaufbetrages vergeht aufgrund der schlanken internen Prozessabläufe und des hohen Erfahrungsschatzes meist nur wenig Zeit. Somit kann die Liquidität vergleichsweise schnell zur Verfügung gestellt

werden. Hinsichtlich der Nutzung der Maschinen ändert sich nichts. Diese stehen dem Unternehmer unverändert und ohne Unterbrechung für die Produktion zu Verfügung. Der Unternehmer, der die Maschinen zurückgeleast hat, zahlt monatliche Raten, die sich

aus den erwirtschafteten Umsätzen finanzieren und die ertragswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung des Unternehmens einfließen. Neben der zügigen Generierung neuer Liquidität bei uneingeschränkter Nutzung der Maschinen und Anlagen sind die Verbesserung der Eigenkapitalquote durch Herauslösen der finanzierten Maschinen aus der Bilanz sowie das Generieren von Buchgewinnen durch das Heben stiller Reserven mögliche weitere Vorteile einer Sale-&-Lease-Back-Lösung. Diese Finanzierungsalternative ist eine ideale Ergänzung zu einer bestehenden Finanzierung. Für geschäftsführende Gesellschafter wie den Maschinen- und Metallbauunternehmer aus dem Emsland ist Sale & Lease Back eine hervorragende Ergänzung zu den gängigen, klassischen Finanzierungsformen, um die finanziellen Herausforderungen optimal zu gestalten. ■

Anzeige

BANTLEON OPPORTUNITIES S BANTLEON OPPORTUNITIES L

... sind Anleihenfonds?

... sind Aktienfonds?

... sind Geldmarktfonds?

... sind immer das, was Sie gerade brauchen.

Konsequent und bewährt seit 2008.

Von einem der besten aktiven Asset Manager.



Bei der vorliegenden Anzeige handelt es sich um Werbung. Sie stellt keine Anlageberatung dar. Insbesondere ist die Anzeige keine auf die individuellen Verhältnisse eingehende Handlungsempfehlung und ersetzt nicht eine individuelle Beratung. Wertentwicklungen der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Die vollständigen Angaben zu den »BANTLEON Fonds« sind dem Verkaufsprospekt, den wesentlichen Anlegerinformationen, ergänzt durch den Halbjahres- und Jahresbericht, zu entnehmen. Sie sind in elektronischer oder gedruckter Form kostenlos bei der Zahl- und Informationsstelle in Österreich, der Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG, Graben 21, A-1010 Wien, der BANTLEON AG, Karl-Wiechert-Allee 1A, D-30625 Hannover, oder unter www.bantleon.com erhältlich.

BANTLEON
Der Anleihemanager

www.bantleon.com

