

Finanzierungsalternative für die Unternehmensnachfolge

Noch immer ist die Finanzierung bei der Nachfolge für Unternehmen die größte Herausforderung, die sie bewältigen müssen. Alternative Finanzierungslösungen wie Sale & Lease Back und Sale & Rent Back (Mietkauf) können hier eine unkomplizierte und schnelle Möglichkeit sein, zusätzliche Liquidität zu generieren. INTERVIEW **VOLKER HAAB**

Unternehmeredition: Was sind die finanziellen Herausforderungen, denen sich Unternehmen bei der Nachfolge stellen müssen?

Vinnen: Ein neuer Gesellschafter stellt für das Unternehmen meist eine große Zäsur dar. Oft verlangen Banken zusätzliche Sicherheiten, Mitarbeiter verlassen das Unternehmen oder müssen abgefunden werden. Im schlimmsten Fall brechen Kunden weg oder Liefe-

ranten versuchen, Konditionen neu zu verhandeln. Dazu kommen die Ablösung von Altverträgen, Risikovorsorge, Abwicklungskosten etc.

Gibt es weitere finanzielle Herausforderungen zu beachten?

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 oft kein Spielraum mehr.

Wie können KMU Sale & Lease Back und Sale & Rent Back in der Nachfolgefiananzierung einsetzen?

Bei der Unternehmensnachfolge stellt die Finanzierung häufig die größte Herausforderung dar. Sale & Lease Back und Sale & Rent Back sind hier etablierte Alternativen, weil keine zusätzlichen Sicherheiten erforderlich sind, die Finanzierungen ratingunabhängig erfolgen, sie die Eigenkapitalbasis stärken, ohne die Fremdkapitalquote zu erhöhen, und letztlich die Kreditwürdigkeit gesteigert wird. Die Finanzierung erfolgt unabhängig von bestehenden Linien bei der Hausbank. Damit verringern sich die Abhängigkeiten, und der Finanzierungsmix verbreitert sich. Es zählt allein die Werthaltigkeit des Maschinenparks, und

die Liquidität steht sehr schnell zur Verfügung.

Welche Vorteile bringt diese Finanzierungsform mit sich?

Sale & Lease Back und Sale & Rent Back ermöglichen eine zügige Gene-



ZUR PERSON

Thomas Vinnen ist Mitgründer und Geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH. Davor war der Bank- und Diplom-Kaufmann u.a. in leitender Funktion bei der Daimler Chrysler AG sowie Alleinvorstand eines Wareneinkaufsfinanzierers. Neben seiner Geschäftsführertätigkeit bei Nord Leasing ist er seit verganginem Jahr außerdem Geschäftsführer der Deutschen Einkaufsfinanzierer GmbH.

www.nordleasing.com



Bei der Unternehmensnachfolge stellt die Finanzierung häufig die größte Herausforderung dar.

rierung von Liquidität bei uneingeschränkter weiterer wirtschaftlicher Nutzung der Maschinen und Anlagen. Dadurch vergrößert sich der Verhandlungsspielraum gegenüber Lieferanten und ermöglicht Investitionen, zum Beispiel in neue, moderne Maschinen und Technologien.

Wie genau funktioniert Sale & Lease Back?

Das Prinzip ist relativ einfach: Bei Sale & Lease Back kauft der Finanzierer dem Unternehmen die werthaltigen Anlagegüter zu dem ermittelten Zeitwert ab, und das Unternehmen leaset diese gleichzeitig wieder zurück. Wo bei der Zeitwert der Wert ist, den ein

Investor für das maschinelle Anlagevermögen unter Berücksichtigung der Aufwendungen für Abbau, Transport, Wiederaufbau und Ingangsetzungsaufwendungen zu zahlen bereit ist.

Für welche Unternehmen eignet sich diese Finanzierungsform?

Sale & Lease Back eignet sich für Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe, deren Anlagevermögen einen Zeitwert von 500.000 bis zehn Mio. Euro hat. Das sind Unternehmen aus dem klassischen Mittelstand, etwa aus den Bereichen Maschinenbau und Automotive. Infrage kommt diese Finanzierungsvariante grundsätzlich aber auch für Unternehmen aus anderen Be-

reichen des produzierenden Gewerbes, z.B. aus den Bereichen Metall, Kunststoff und Holz und damit unterschiedlichsten Branchen.

Worauf muss ein produzierendes Mittelstandsunternehmen achten, wenn es sich für eine solche Innenfinanzierung entscheidet?

Wichtig ist die Bewertung des Maschinenparks durch Marktexperten im Rahmen einer ganzheitlichen gutachterlichen Aufnahme. Ziel aller Beteiligten ist es, einen möglichst adäquaten Zeitwert der Maschinen zu generieren, um somit dem Unternehmen erheblich frische Liquidität zur Verfügung stellen zu können. ■

Anzeige

24. Münchner Management Kolloquium

TUM

TCW

14./15. März 2017

NEUE Geschäftsfelder | Geschäftsmodelle | Technologien
Müssen Unternehmen sich neu erfinden?



Univ.-Prof. Dr. Dr. h. c. mult.
Horst Wildemann
TU München



Hans Dieter Pötsch
Volkswagen AG



Dr.-Ing. Heinrich Hiesinger
ThyssenKrupp AG



Manfred Grundke
Knauf Gruppe