

LEASING & FACTORING

Stille Schätze in der Umstrukturierungsphase heben

Asset-basierte Finanzierung wie Sale & Lease Back gilt als eine ideale Ergänzung zur Liquiditätsgenerierung für Unternehmen

Von Thomas Vinnen *)

Börsen-Zeitung, 4.2.2017

Die Nachfrage nach innovativen, alternativen Finanzierungsformen wie Sale & Lease Back hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Neben der Unternehmensnachfolge, für Investitionen oder mehr Unabhängigkeit von bestehenden Finanzierungspartnern ist Sale & Lease Back auch in der Restrukturierung gefragt. Wie, zeigt dieses Beispiel: Bei dem mittelständischen Familienbetrieb aus dem Bereich der Kunststoffproduktion war es die unerwartete Insolvenz des größten Abnehmers, die das Unternehmen vor eine ernsthafte Liquiditätsherausforderung stellte. Durch den vorhandenen Maschinenpark lag eine Sale & Lease-Back-Lösung nahe, um kurzfristig Liquidität zu beschaffen. So verkaufte das Unternehmen die Maschinen an die Nord Leasing GmbH und leaste sie anschließend wieder zurück. Auf den laufenden Produktionsbetrieb hatte dies keine Auswirkungen. Zusätzlich waren die finanzierenden Kreditinstitute nun bereit, auch ihr Engagement noch einmal zu steigern. Das Unternehmen schien gerettet.

Ein neuer Rückschlag

Doch leider hat sich der Mittelständler von der schweren Krise nicht wieder erholt. Zwei Jahre später kam es erneut zu einem finanziellen Engpass. Eine auf Sanierung und Restrukturierung spezialisierte Beratungsgesellschaft kam an Bord. Diese leitete erfolgreich umfangreiche Maßnahmen ein. Und als es so aussah, als ob das Unternehmen über den Berg wäre, kam ein neuer Rückschlag.

Ein folgeträchtiger Betriebsunfall und der Ausfall einer wesentlichen Produktionseinheit, deren Wartung mangels Liquidität verschoben worden war, führten zur erneuten Krise. Die Inhaberin, die immer wieder selbst umfangreiche Mittel aus dem Privatbereich zugesprochen, persönliche Bürgschaften und weitere Sicher-

heiten gestellt hatte, musste schließlich kurz vor Weihnachten Insolvenz anmelden.

Der Insolvenzverwalter erkannte schnell die eigentlich gute Positionierung am Markt und die positiven Entwicklungsmöglichkeiten der hervorragenden Produkte. Auch verfügte das Unternehmen über herausragende Alleinstellungsmerkmale gegenüber den Wettbewerbern.

Der Verwalter setzte also alles daran, einen passenden Investor zu finden. Aus einer Vielzahl interessierter strategischer Finanzinvestoren erhielt schließlich ein Investor aus Deutschland, der bereits mehrere Unternehmen erfolgreich aus der Insolvenz aufgekauft und restrukturiert hatte, den Zuschlag. Der Insolvenzverwalter verkaufte das Unternehmen in einem Paket, so dass auch die durch die Nord Leasing finanzierten Anlagegüter mit verkauft werden mussten.

Zur Unterstützung der Finanzierung wurden die Anlagegüter von den Gutachtern neu bewertet und in eine völlig neue Finanzierungsleasing-Transaktion eingebunden. Das war möglich, da mit dem Kauf des Unternehmens als Gesamtpaket die Anlagegüter zunächst für eine obligatorische Sekunde in das Eigentum des im Rahmen des Asset-Deals neu gegründeten Unternehmens übergingen. Dadurch konnte die Nord Leasing einen wesentlichen Teil des Kaufpreises zur Verfügung stellen.

Liquidität als Schlüsselfaktor

Unternehmen, die sich in einer Restrukturierungssituation befinden, haben fast alle einen zusätzlichen Liquiditätsbedarf. Zum einen ist das Thema Liquidität meist ursächlich für den Restrukturierungsbedarf, zum anderen ist in der Regel zusätzliche Liquidität notwendig, um die Restrukturierungsziele zu erreichen. Für Restrukturierer, Verwalter, Investoren und Finanzierer ist darum das Erlangen der verfügbaren Liquidität einer der Schlüssel für den Erfolg ihres Vorgehens. Dabei ist es gerade in dieser

Situation besonders schwierig, zusätzliche Liquidität zu generieren.

Nicht nur in einer Restrukturierung müssen Unternehmen schon für relativ geringe Finanzierungsvolumina einen Großteil der bestehenden Vermögenswerte (Rechte, Sachanlagen, Vorräte, Forderungen und Beteiligungen) als Sicherheit zur Verfügung stellen. Im produzierenden Gewerbe haben die Unternehmen mit den für die Produktion genutzten Maschinen und Anlagen allerdings stille Schätze, die bei einer Sale & Lease-Back-Finanzierung kurzfristig zusätzliche Liquidität bringen, ohne den Geschäftsbetrieb zu beeinträchtigen.

Das Prinzip ist einfach

Nur wenige Anbieter in Deutschland sind auf diese besondere Form der Finanzierung spezialisiert. Tief gehende Erfahrungen in der Bewertung und Verwertung von Anlagegütern sowie Kapitalstärke sind erforderlich, um in diesem Finanzierungssegment erfolgreich tätig zu sein. Das Prinzip ist einfach: Das Unternehmen mit Liquiditätsbedarf verkauft seine Maschinen an einen spezialisierten Leasinganbieter wie beispielsweise die Firma Nord Leasing GmbH. Der Erlös steht dem Unternehmen sofort zur Verfügung, gleichzeitig least es die Maschinen vom Leasinggeber wieder zurück. Für das Unternehmen ändert sich im täglichen Betrieb nichts: Die Maschinen stehen ihm uneingeschränkt weiter zur Verfügung. Läuft der Leasingvertrag aus, kann das Unternehmen die Maschinen wieder zurück erwerben. Eine Asset-basierte Finanzierung wie Sale & Lease Back kann also die ideale Ergänzung zur Liquiditätsgenerierung für Unternehmen in einer Umstrukturierungsphase sein.

*) Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH sowie Geschäftsführer, Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH