

Sonderdruck

Know-how für den Mittelstand

Unternehmer

Edition



Weitere Informationen zum
Thema finden Sie unter:
www.unternehmeredition.de

Januar – Dezember 2016



Nord Leasing

Redaktioneller Jahresrückblick

Alternative Finanzierung

Überblick über
nützliche Instrumente

Seite 2

Sicher übergeben

Finanzierung bleibt
Nachfolgehürde

Seite 6

Sale and Lease Back

Liquidität in
der Krise

Seite 8

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, Mitarbeiter 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



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.

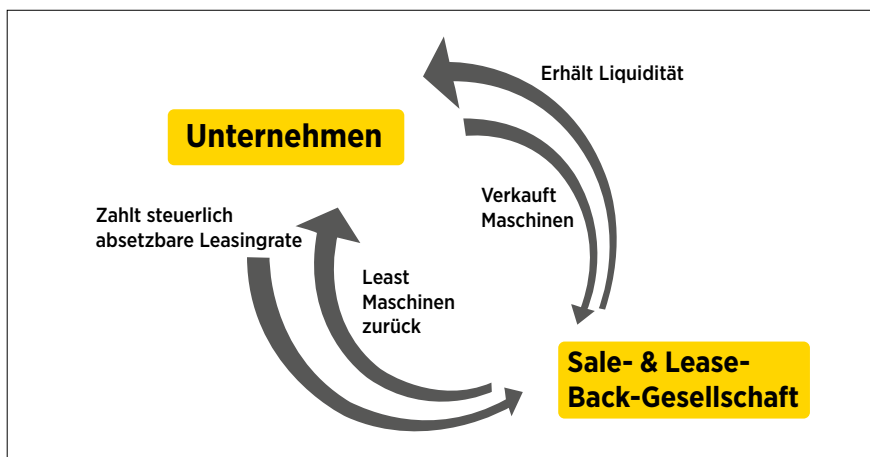


ZUR PERSON

Thomas Vinnen ist seit 2010 Geschäftsführer der Nord Leasing GmbH. Der studierte Bank- und Diplomkaufmann 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

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 In-

vestitionen. 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 Genehmigung 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. ■

Evolutionäres Finanzierungsmodell



Intelligente Finanzierungsalternative Sale & Lease Back: Liquidität ohne zusätzliche Sicherheiten

Gemeinsam mit unseren Partnern ermitteln wir den wahren Wert der Maschinen und Anlagen des Unternehmens. Durch unsere langjährige Erfahrung erreichen wir schnell und umfassend die gewünschte Liquidität. Die Maschinen stehen dem Unternehmen weiterhin uneingeschränkt zur Verfügung.

Vorteile einer Sale & Lease Back Lösung:

Stärkung der Eigenkapitalbasis ohne Erhöhung der Fremdkapitalquote // Schnelle Liquidität // Keine zusätzlichen Sicherheiten erforderlich // Ratingunabhängig // Steigerung der Kreditwürdigkeit // Verschuldungsgrad senken, Finanzierungsspielraum erweitern // Zusätzliches Kapital zur Finanzierung von Insolvenzplänen oder Turnaround-Beraterkosten

Wir unterstützen Sie unkompliziert, flexibel und schnell.

Rufen Sie uns an: 040/33 44 155-111

NordLeasing 

Liquiditätschancen in der Restrukturierung

Zusätzliche Liquidität in der Krise? Aussichtslos, werden viele sagen. Dabei verfügen manche Branchen über Stille Reserven, die es nur zu heben gilt. Wie beispielsweise die momentan gebeutelte Möbelindustrie. VON **THOMAS VINNEN**

Rolf Benz, Hülsta, Paschen – große Namen der deutschen Möbelindustrie, die sich seit 2015 alle in der Restrukturierung befinden. Die Liste ließe sich um zahlreiche weitere Traditionsunternehmen ergänzen. Die Möbelindustrie, die in Deutschland stark geprägt ist von alteingesessenen Traditionsbetrieben in Familienhand, muss sich derzeit neu erfinden. Überkapazitäten, hohe Personalkosten, ein schwindender inländischer Markt sind nur einige Faktoren, mit denen die Branche zu kämpfen hat. Inzwischen sind alle der genannten Unternehmen wieder auf einem guten Weg – mit neuer Führung, neuer Ausrichtung und neu aufgestellter Finanzierung.

Neuorientierung erfordert meist zusätzliche Liquidität

Soll ein erfolgreicher Neustart gelingen, kommen zu dem für die Restrukturierung meist ursächlichen Liquiditätsengpass häufig zusätzliche Liquiditätsanforderungen hinzu. Viele Unternehmen aus der Möbelbranche brauchen etwa für eine langfristige Neuorientierung Investitionen in Marketing und Vertrieb. So will Hülsta der Konzentration im Möbelhandel zum Beispiel durch eine eigene Marketingkommunikation an den Endverbraucher begegnen. Der Regalexperte Paschen will ein neues strategisches Geschäftsfeld entwickeln.

Finanzierung in Restrukturierungen bleibt herausfordernd

Unabhängig von der Branche zeigt sich, dass die Finanzierung in Re-

strukturierungsfällen zunehmend schwieriger wird. In der Regel leiden Unternehmen unter einer schwachen Eigenkapitalquote. Ein Faktor, der nicht nur höhere Kreditkosten nach sich ziehen, sondern auch Investitionen verhindern kann. Umso wichtiger ist es, sich das Unternehmen genau anzusehen und fernab von Eigenkapital und anderen Finanzierungsformen neue Liquiditätsquellen zu erschließen. In der personal- und maschinenintensiven Produktion von Möbeln können das die Maschinen wie etwa CNC-Hobel sein. Zwar akzeptieren die Banken in der Regel solche Maschinen auch als Sicherheiten, aufgrund von Richtlinienvorgaben können diese aber nicht bewertet werden.

Lösung: Sale and Lease Back

Ein Sale-and-Lease-Back-Anbieter dagegen ist genau darauf spezialisiert. Er ermittelt den Zeitwert der Anlagegüter – also den Wert, den ein Investor für die Maschinen abzüglich Abbau, Abtransport, Wiederaufbau und Ingangsetzungsaufwendungen zu zahlen bereit ist – und kauft die Maschinen zum Zeitwert. Das Unternehmen erhält die Liquidität, die es ohne Stellung zusätzlicher Sicherheiten im Sinne des Unternehmens verwenden kann. Anschließend least das Unternehmen die Anlagegüter etwa vom Sale-and-Lease-Back-Anbieter wieder zurück. In der Möbelindustrie kommen nicht selten Finanzierungsvolumen im Wert von einer bis 1,5 Mio. Euro zusammen.

Unternehmensbilanz auffrischen

Eine Sale-and-Lease-Back-Lösung hat noch einen zusätzlichen positiven Effekt: Die Eigenkapitalbasis wird gestärkt, ohne dass sich dabei die Fremdkapitalquote erhöht. So steigt die Kreditwürdigkeit, und das Rating verbessert sich. Eine assetbasierte Finanzierung wie Sale and Lease Back kann also die ideale Ergänzung zur Liquiditätsgenerierung für Unternehmen in einer Umstrukturierungsphase sein. Das gilt sowohl für eine übertragende Sanierung als auch eine Restrukturierung im Rahmen eines Insolvenzplans. ■



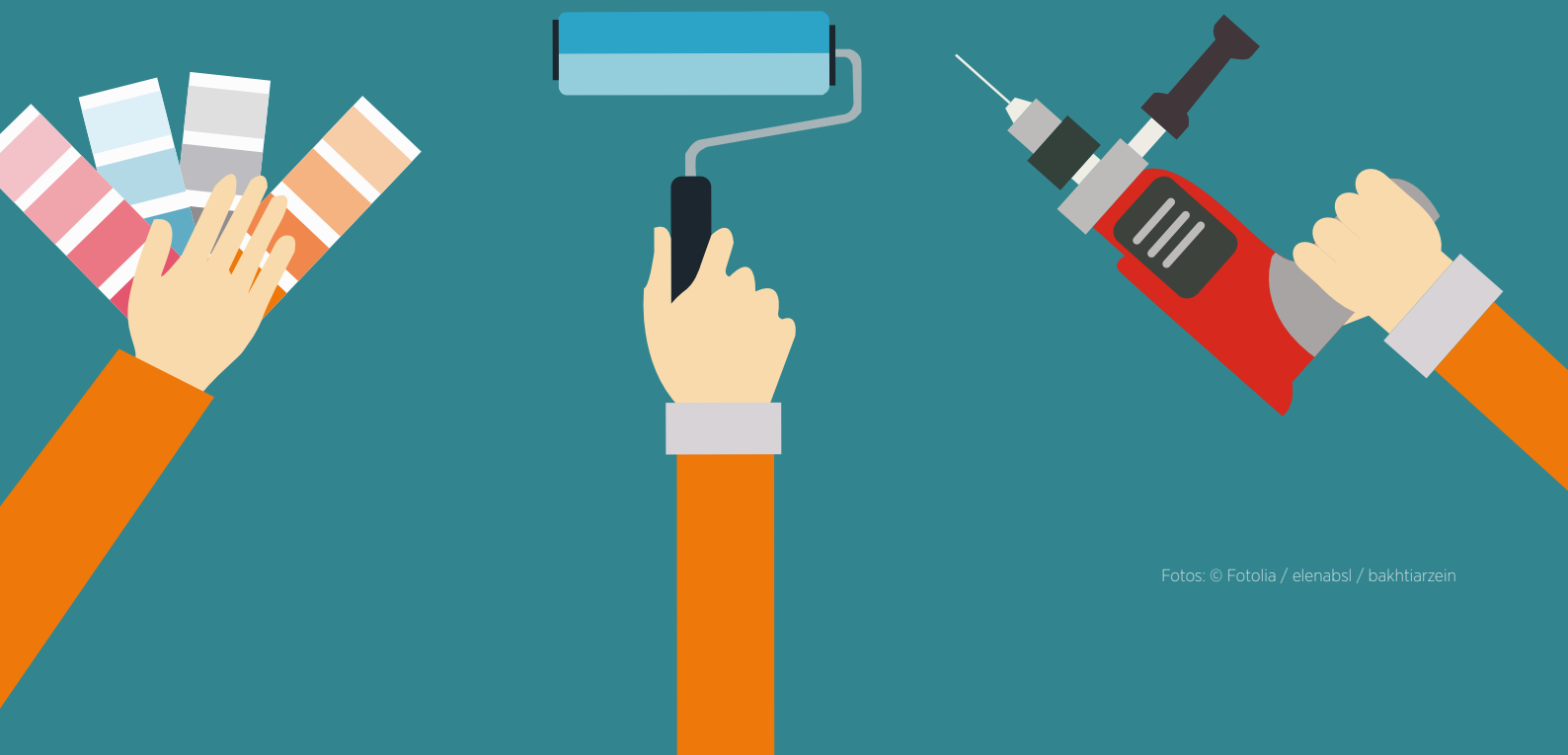
ZUR PERSON

Thomas Vinnen ist seit 2010 Geschäftsführer der Nord Leasing GmbH. Davor war der studierte Bank- und Diplom-Kaufmann u.a. in leitender Funktion bei der DaimlerChrysler AG sowie Alleinvorstand eines Wareneinkaufsfinanzierers. Neben seiner Geschäftsführertätigkeit bei Nord Leasing ist er seit diesem Jahr außerdem Geschäftsführer der DEF, Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH. www.nordleasing.com



Die Wahl des passenden Werkzeugs

Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank sorgt dafür, dass solide aufgestellte Mittelständler leicht Kredite für Investitionen bekommen. Doch manche Unternehmen wählen andere Wege, kleinere Firmen sind gar dazu gezwungen. Alternative Finanzierungsmodelle sind daher durchaus aktuell. Ein Überblick über nützliche Instrumente. VON **ANDREA MARTENS**



Es war eine Premiere, zu der es ohne die konsequente Niedrigzinspolitik von EZB-Chef Mario Draghi wohl nie gekommen wäre. Seit der gelernte Kaufmann Carl Rullkötter 1923 seine gleichnamige Lebensmittelgroßhandlung gründete, hat sich das Unternehmen in Hamm, Nordrhein-Westfalen, ständig weiterentwickelt, ist kontinuierlich gewachsen. Und bis vor zwei Jahren hat die heutige Rullko Großeinkauf GmbH & Co. KG jedes Investitionsvorhaben ausschließlich mit Eigenkapital gestemmt. „Unsere

”



Mit einer Eigenkapitalquote von über 60 Prozent hätten wir auch die neuen Hallen allein finanzieren können.

MARIE-CHRISTINE OSTERMANN
Geschäftsführende Gesellschafterin,
Rullko Großeinkauf GmbH & Co. KG

”



Diesmal haben wir uns für eine Wandelanleihe entschieden.

DR. HORST WIESENT
CEO, Senivita
Unternehmensgruppe

Finanzierungsstruktur ist sehr solide und konservativ aufgestellt“, sagt Marie-Christine Ostermann, Geschäftsführende Gesellschafterin von Rullko. Doch als ihr Unternehmen 2014 neue Lagerhallen baute, entschied sich Ostermann dafür, einen Kredit aufzunehmen – zum ersten Mal in der Firmengeschichte.

„Mit einer Eigenkapitalquote von über 60 Prozent hätten wir auch die neuen Hallen allein finanzieren können“, erklärt Ostermann. Da Unternehmenskredite aber vor zwei Jahren bereits extrem günstig zu haben waren, beschloss sie, diesen für Rullko neuen Weg zu beschreiten. „Das war einfach sinnvoll“, sagt Ostermann, die Kredite grundsätzlich kritisch gegenübersteht. „Ich denke, das erfolgreiche Modell des Familienunternehmens beruht zu einem großen Teil auf dem ebenfalls erfolgreichen ‚Modell Eigenkapital‘“,

sagt sie. Von alternativen Finanzierungsinstrumenten lässt sie die Finger. „Wir arbeiten seit vielen Jahren mit zwei Banken zusammen, Alternativen haben wir noch nie gebraucht“, erklärt Ostermann.

Mit seiner konservativen Art der Investitionsfinanzierung steht Rullko exemplarisch für große Teile des deutschen Mittelstandes. Das beweisen die Zahlen des KfW-Mittelstandspanels 2015. So hat die Zuversicht in einen tragfähigen Aufschwung die Unternehmen 2014 wieder mehr investieren lassen. Die Investitionen in Anlagen und Bauten etwa stiegen im Vergleich zum Vorjahr um sechs Prozent auf 202 Mrd. Euro. Damit erreichten sie den höchsten Wert seit 2008. Finanziert wurden Wachstum und Entwicklung zu 49 Prozent aus Eigenkapital, zu 31 Prozent mit Bankkrediten und zu 18 Prozent über Fördermittel. Alter- →



Stille Reserven, die möglicherweise in Maschinenparks enthalten sind, können aufgedeckt werden.

THOMAS VINNEN
Geschäftsführer,
Nord Leasing GmbH

native Modelle wie Mezzanine-Kapital oder Beteiligungen machten lediglich fünf Prozent aus. Doch ein Blick auf die Statistik spiegelt nicht alle Aspekte der aktuellen Mittelstandsfinanzierung wider.

„In der Tat ist der Zugang zu Krediten für gut aufgestellte Unternehmen derzeit leicht“, sagt Bernd Papenstein, Experte für Mittelstandsfinanzierung beim Beratungshaus PwC. Niedrige Zinsen und Laufzeiten von sechs bis acht Jahren ließen klassische Bankfinanzierungen zum bevorzugten Instrument werden. Aber: Der Niedrigzinspolitik der europäischen Notenbank stehen die strengen Regelungen von Basel III gegenüber.

Alternativen trotz Niedrigzins

„Verschärfte Eigenkapitalvorschriften und Bonitätsprüfungen führen dazu, dass kleineren Mittelständlern mit weniger Eigenmitteln der Zugang zu

Krediten doch oft versperrt ist“, weiß Horst Friedrich, Managing Partner des Beratungshauses Advisors Corporate Finance in Oberursel. Für solche Unternehmen können alternative Finanzierungsinstrumente eine Chance sein. Und: Viele größere, stabile Mittelständler haben in der Finanzkrise erfahren, wie es ist, wenn Banken ihnen nicht mit Krediten zur Seite stehen. So haben sie die Vorzüge von Finanzierungsmodellen wie Schuldscheindarlehen oder Anleihen zu schätzen gelernt, auf die sie jetzt nicht mehr verzichten wollen. Hinzu kommen ganz neue Varianten, Crowdfunding und Crowdinvesting, die an Bedeutung gewinnen. Der Werkzeugkasten, der alternative Instrumente für die Mittelstandsfinanzierung bereithält, steht trotz Niedrigzins also keineswegs ungenutzt in der Ecke.

Weil Banken ihr keine Kredite gewähren wollten, hat sich Sybille Kuntz eine Alternative überlegt. Das war

lange vor der Finanzkrise. Die heute 58-jährige Unternehmerin wollte 1994 das Weingut ihres Vaters ausbauen. Doch weil kein Geldinstitut Wein von der Mosel finanzieren wollte, kam Kuntz auf die Idee, Genussrechte auszugeben. Das Interessante dabei: Die Zinsen sollten als feiner Riesling fließen. „Das hat geklappt“, berichtet Kuntz (S. 48).

Auch Horst Wiesent, Chef der Senivita-Unternehmensgruppe, weiß um die Vorzüge von Genussrechtskapital. Für die Finanzierung der Senivita Sozial gGmbH, die in Süddeutschland altersgerechte Wohnungen baut, hatte Wiesent im Jahr 2011 eine Mittelstandsanleihe mit einem Volumen von 15 Mio. Euro begeben. Einige Zeit später legte Senivita Genussrechte im Wert von 25 Mio. Euro auf, die im Freiverkehr der Frankfurter Börse notiert wurden. „Die Genussrechte laufen unbegrenzt“, sagt Wiesent. Doch weil sein Unternehmen nun zehn Wohneinheiten zu je 48 Wohnungen mit angeschlossener Betreuung errichtet, benötigte die Senivita-Unternehmensgruppe 2015 50 Mio. Euro an frischem Kapital.

Anleihe mit Eigenkapital-Option

„Diesmal haben wir uns für eine Wandelanleihe entschieden“, berichtet Wiesent. Dafür wurde zusätzlich zur Senivita Sozial gGmbH und der Senivita Care GmbH die Senivita Social Estate AF gegründet. „Wir hätten auch erneut eine übliche Anleihe emittieren können“, sagt der Unternehmenschef. „Über das Wandlungsrecht, das unsere Investoren zwischen 2018 und 2020 ausüben können, haben wir aber die

Chance, uns Eigenkapital zu verschaffen“, erklärt Wiesent. Kein schlechtes Modell, zumal Senivita für 2018 den Börsengang plant.

Mittelstandsanleihen sind durch verschiedene Ausfälle oder Insolvenzen von Unternehmen, die ihre Papiere in den seit 2010 aufgebauten Mittelstandssegmenten der Börsen notiert hatten, ein wenig in Verruf geraten. „Solche Corporate Bonds bleiben für solide, gut aufgestellte Mittelständler aber ein gutes Finanzierungsin-

strument“, sagt Experte Friedrich. Vor allem, wenn es um die Beschaffung größerer Summen in zweistelliger Millionenhöhe geht. Mittelstandsanleihen werden momentan häufiger bei institutionellen Investoren privat platziert als an einer Börse notiert.

Comeback des Schuldscheins

„Ein Instrument, das derzeit geradezu eine Renaissance erlebt, sind die altergebrachten Schuldscheindarlehen“, erklärt Friedrich. Tatsächlich hat eine Studie der IKB gezeigt, dass Schuldscheine ein beeindruckendes Comeback in der Unternehmensfinanzierung feiern. Der Untersuchung zufolge wurden 2015 Schuldscheine im Wert von rund 19 Mrd. Euro platziert. Dies entspricht einem Anstieg von 65 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und übersteigt das bisherige Rekordjahr 2008. Der Grund dafür ist verständlich: Unternehmen haben das Finanzierungsinstrument zur Zeit der Finanzkrise verstärkt genutzt und setzen weiterhin darauf. „Anders als früher können mittlerweile auch schon Summen ab etwa 15 Mio. Euro über Schuldscheine beschafft werden“, sagt Friedrich. Das Finanzierungsmodell ist also mittelstandstauglich geworden.

Finanzierungsinstrumente, die schon lange auf dem Markt sind, sich aber erst seit wenigen Jahren bei mittelständischen Unternehmen größerer Beliebtheit erfreuen, gibt es auch in der Innenfinanzierung. „Factoring wird heute extrem häufig genutzt“, weiß PwC-Experte Papenstein. „Eine ganze Weile hatte der Forderungverkauf eine leicht negative Konnotation“,

sagt er. Nach dem Motto: „Na, wenn einer schon seine Rechnungen verkaufen muss, scheint es um die Firma ja nicht so gut bestellt zu sein.“ Diese Auffassung existiere heute nicht mehr, erklärt Papenstein.

Erst verkaufen, dann leasen

Auch Sale-and-Lease-Back-Modelle finden Zuspruch bei Mittelständlern. „Dabei verkauft das Unternehmen Gegenstände des mobilen Anlagevermögens, zum Beispiel Maschinen, an einen Leasinggeber“, erklärt Thomas Vinnen, Geschäftsführer der Nord Leasing GmbH in Hamburg. Anschließend least das Unternehmen die Maschinen wieder zurück. Die Liquidität steht sofort zur Verfügung, die Eigenkapitalquote verbessert sich. „Zusätzlich können stille Reserven, die möglicherweise in Maschinenparks enthalten sind, aufgedeckt werden“, sagt Vinnen.

Doch neben alten Modellen, die erst in jüngster Zeit richtig Anklang im Mittelstand finden, gibt es auch ganz neue Finanzierungsinstrumente. „Crowdfunding und Crowdinvesting spielen in der Gesamtfinanzierung mittelständischer Unternehmen zwar noch keine große Rolle“, sagt Papenstein. Das Thema der „Finanzierung im Schwarm“ entwickle sich aber. Das erkennt auch Horst Friedrich. „Mit Krediten oder Eigenkapitalbeteiligungen, die Unternehmen über Online-Plattformen einsammeln, lassen sich meist keine Millioneninvestitionen tätigen“, sagt er. „Aber die Modelle sind eine echte Bereicherung.“ Ein nützliches Zusatzinstrument – im Werkzeugkasten für die alternative Mittelstandsfinanzierung. ■

”



Factoring
wird heute
extrem häufig
genutzt.

BERND PAPENSTEIN

Experte
Mittelstandsfinanzierung, PwC

Besondere Situationen brauchen besondere Lösungen



Intelligente Finanzierungsalternative Sale & Lease Back: Liquidität ohne zusätzliche Sicherheiten

Gemeinsam mit unseren Partnern ermitteln wir den wahren Wert der Maschinen und Anlagen des Unternehmens. Durch unsere langjährige Erfahrung erreichen wir schnell und umfassend die gewünschte Liquidität. Die Maschinen stehen dem Unternehmen weiterhin uneingeschränkt zur Verfügung.

Vorteile einer Sale & Lease Back Lösung:

Stärkung der Eigenkapitalbasis ohne Erhöhung der Fremdkapitalquote // Schnelle Liquidität // Keine zusätzlichen Sicherheiten erforderlich // Ratingunabhängig // Steigerung der Kreditwürdigkeit // Verschuldungsgrad senken, Finanzierungsspielraum erweitern // Zusätzliches Kapital zur Finanzierung von Insolvenzplänen oder Turnaround Beraterkosten

Wir unterstützen Sie unkompliziert, flexibel und schnell.

Rufen Sie uns an: 040/33 44 155-111

NordLeasing 



Angelique Renkhoff-Mücke, Vorstandsvorsitzende, WAREMA Renkhoff SE

Als Vorstandsvorsitzende eines Familienunternehmens in der zweiten Generation bietet mir die Unternehmeredition regelmäßig wertvolle Anstöße und Inspiration für mein eigenes Unternehmen. Die zahlreichen Praxisbeispiele und Schulterblicke stellen einerseits die Herausforderungen dar, denen der deutsche Mittelstand gegenübersteht. Andererseits verdeutlichen Erfolgsstorys, wie stark die mittelständische Basis ist, und liefern mir Anregungen für das eigene Denken und Handeln.

Dem Herausgeber sowie der Redaktion schicke ich die besten Wünsche zum Jubiläum und wünsche weiterhin viel Erfolg.



Paolo Dell'Antonio, Sprecher des Vorstands der Mast-Jägermeister SE

Seit einem Jahrzehnt ist die Unternehmeredition nun in der deutschen Presrelandschaft vertreten – das allein ist schon eine bemerkenswerte Leistung, haben wir doch in Deutschland eine der größten Printmedienlandschaften weltweit. Ich halte es dabei für ganz wesentlich, dass der deutsche Mittelstand seine eigene Medienplattform hat und mit der Unternehmeredition hier qualitativ hochwertig repräsentiert ist. In diesem Sinne:

Herzlichen Glückwunsch zu dieser Leistung und alles Gute zum Jubiläum! Ich freue mich besonders auf viele weitere Porträts, die fundierte Einblicke in ganz unterschiedliche Unternehmensbranchen gewähren.



Peter Bruckmayer, Aufsichtsratsvorsitzender, Flottweg SE

Was mir an der Unternehmeredition gefällt und was ich wichtig finde ist, dass neben den erfahrenen Experten auch die Entscheidungsträger selbst zu Wort kommen. Viele Probleme haben oft auch unterschiedlichen Ursprung und erfordern daher auch verschiedene Lösungen. Die Unternehmeredition gibt damit Unternehmensführern – sie sind oft im Alltagsgeschäft gefangen – in kurzer Zeit erste Anregungen für anstehende Entscheidungen.



Thomas Vinnen, Geschäftsführender Gesellschafter, Nord Leasing GmbH

Die Unternehmeredition hat sich in den letzten zehn Jahren zu einer festen Größe unter den Wirtschaftsmedien entwickelt. Dabei schafft es die Redaktion, die Themen, die den Mittelstand bewegen, immer wieder mit neuen, interessanten Aspekten zu beleuchten.

Kondition(en) für den Mittelstand



Sale & Lease Back Finanzierung für Ihre Investitionskraft

Das Verkaufen und wieder Zurückleasen von gebrauchten Maschinen bringt eine Vielzahl an Vorteilen:

Kurzfristige Generierung von Liquidität // Steuerliche Absetzbarkeit der Leasingraten // Verbesserung der Eigenkapitalquote // Pay as you earn – Leasingraten finanzieren sich aus erwirtschafteten Umsätzen // Keine Einschränkung bei der Nutzung des Anlagevermögens

Wir unterstützen Sie unkompliziert, flexibel und schnell.

Rufen Sie uns an: 040/33 44 155 - 111

NordLeasing 