

# Stille Reserven im Fokus der Finanzierung

Höhere Liquidität durch Sale-and-Lease-back



**Thomas Vinnen**  
Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter  
der Nord Leasing GmbH

Neuinvestitionen werden aus verschiedenen Gründen vorgenommen. Sie hatten in den vergangenen Jahren ein stetiges Wachstum verzeichnet, zeigt etwa das aktuelle KfW-Mittelstandspanel. Der Trend der Vorjahre setzt sich entsprechend 2019 fort. Die größten Herausforderungen sieht der Mittelstand in Themen wie Digitalisierung, Wettbewerbsfähigkeit und Innovationen. Viele Unternehmen haben eine positive Umsatzentwicklung erlebt und investieren in die weitere Ausdehnung des Absatzgebietes.

Die Digitalisierung ist in den vergangenen Jahren einer der Hauptgründe für Investitionen geworden. Deutschland ist gemäß aktuellem Innovationsindikator auf Platz 4 der weltweit 35 innovativsten Volkswirtschaften. Der Abstand zu den Top-3-Ländern wird jedoch immer größer. Die Gründe können vielfältig sein. In jedem Fall gilt es, diesen Trend umzusteuern. Nicht nur um die starke Wettbewerbsfähigkeit zu behalten, sondern um grundsätzlich überlebensfähig zu sein.

Den Neuinvestitionen ist gemein, dass eine schnelle und unkomplizierte Liquiditätsbeschaffung gegeben sein muss. Oft wird im klassischen Bankgeschäft auf die Bonität geschaut. Banken und andere Finan-

zierer – sie alle stellen das Unternehmen erst einmal auf den Prüfstand. Sie können zusätzliche Sicherheiten verlangen oder auch Konditionen neu verhandeln wollen.

Doch Produktionsunternehmen der verschiedensten Branchen haben mit ihren Maschinenparks und Anlagen meist stille Reserven im Unternehmen, die sich gut für das Generieren neuer Liquidität eignen. Das Finanzierungsverhalten hat sich bereits in den vergangenen Jahren sehr verändert und wird dies in der Zukunft noch stärker tun, damit keine zu große Abhängigkeit von einzelnen Geldgebern entsteht. Durch den erheblichen Kapitaleinsatz ist gerade für produzierende und produktionsnahe Unternehmen die Notwendigkeit einer breit gefächerten Finanzierung besonders hoch. Die Verschärfung des Eigenkapitalstandards durch Basel III erschwert nicht nur die Kreditfinanzierung, sondern verteuert diese auch. Das Erschließen von alternativen Geldquellen wird daher immer wichtiger.

Deshalb suchen mittelständische, produzierende Unternehmen zunehmend nach Finanzierungsangeboten, die die Unternehmenssubstanz berücksichtigen. Eine Verbreiterung der Finanzierungsbasis steht dabei ganz oben auf der Agenda.

*Produktions-  
unternehmen  
haben mit  
ihren Maschi-  
nenparks und  
Anlagen meist  
stille Reserven*

Während Banken und klassische Kreditinstitute aufwendige Bonitätsprüfungen durchführen und Sicherheiten verlangen, zählt bei der Sale-and-Lease-back-Finanzierung und der Mietkaufvariante Sale-and-Rent-back die Werthaltigkeit des Maschinenparks. Die Bewertung erfolgt auf Zeitwertbasis durch einen Experten. Beim Sale-and-Lease-back verkauft der Unternehmer seine Maschinen und maschinellen Anlagen an den Leasinganbieter. Es sind weder Sicherheiten noch eine Bürgschaft nötig. So erhält der Unternehmer für seine Maschinen, die er als Leasingnehmer weiter nutzt, die notwendigen Mittel. Mit diesem Geld treibt er nun seine Investition voran. Ein wichtiger Aspekt für den Mittelständler ist auch, dass er keine Gesellschaftsanteile abgeben muss, und der Leasinggeber hat somit keinen Einfluss auf die Unternehmensführung.

Mit Sale-and-Lease-back überbrücken Unternehmen Liquiditätspässe und eröffnen sich neue Wachstumschancen. Wichtige Investitionen, wie z. B. in die notwendige Digitalisierung, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern, können problemlos durchgeführt werden. Und nicht zuletzt verbessert die Kapitalzufuhr auch noch das Rating des Unternehmens. Durch die Erhö-



hung der Liquidität und die damit einhergehende Rating- und Bonitätsverbesserung sind für Unternehmen weitere Finanzierungsmodelle wieder realisierbar.

Hinsichtlich der Nutzung der Maschinen ändert sich nichts. Diese stehen dem Unternehmer unverändert und ohne Unterbrechung für die Produktion weiterhin zur Verfügung. Der Unternehmer, der die Maschinen zurückgeleast hat, zahlt monatliche Raten, die sich aus den erwirtschafteten Umsätzen finanzieren und die ergebniswirksam in die Gewinn- und Verlust-Rechnung des Unternehmens einfließen.

Wenn Unternehmen aus bestimmten Gründen einen hohen Grad an Unabhängigkeit wünschen, ist es

ein großer Vorteil, mehrere unterschiedliche Finanzierungspartner an Bord zu haben, um die Abhängigkeiten zu reduzieren und gerade die notwendigen Investitionen für eine Neuausrichtung durchzuführen. Und selbst der Unternehmer, der an seinen bisherigen Finanzierungspartnern festhalten möchte, kann dies mit Sale-and-Lease-back als ergänzende Finanzierungslösung hervorragend realisieren. Sale-and-Lease-back kann

zusätzlich aufgenommen und in die bestehende Finanzierungsstruktur integriert werden. Häufig sind es sogar die Banken selbst, die eine Erweiterung der Finanzierung über Sale-and-Lease-back vorschlagen.

Weitere Nebeneffekte sind die Verbesserung der Eigenkapitalquote durch das Herauslösen der finanzierten Maschinen aus der Bilanz sowie das Generieren von Buchgewinnen durch das Heben stiller Reserven.

*Beim Sale-and-Lease-back verkauft der Unternehmer seine Maschinen an den Leasinganbieter*

Anzeige



Kapilendo.de

Finanzierung geht leichter,  
wenn Ihnen einer hilft.  
Noch besser: Viele!

# Kapilendo

Die Zukunft der Unternehmensfinanzierung