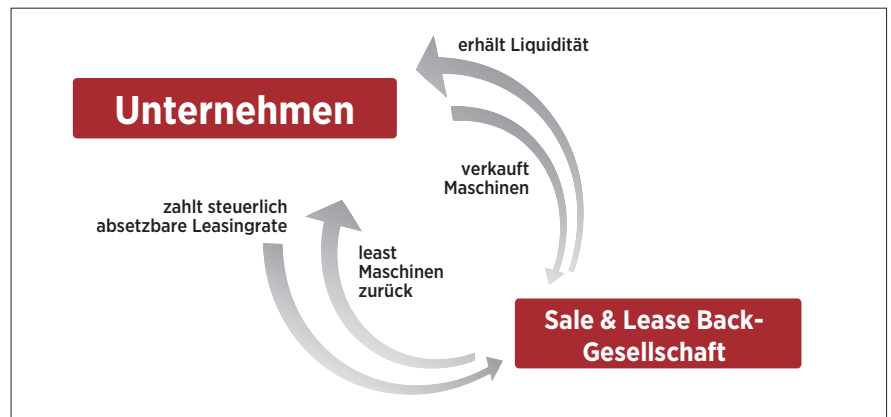


Mittels Sale & Lease Back rasch Liquidität in der Krise beschaffen

Nach der aktuellen Sonderbefragung von KfW Research verzeichneten im März 2020 über 2,2 Mio. Mittelständler Umsatzeinbußen aufgrund der Coronakrise. Auch ging daraus hervor, dass den Unternehmen durchschnittlich 53% der üblicherweise im besagten Monat zu erwartenden Umsätze verloren gingen: Der Mittelstand büßte im März circa 75 Mrd. EUR oder 2% seiner Jahresumsätze ein. VON **THOMAS VINNEN**

Blieben die Umsatzeinbrüche weiterhin auf ähnlichem Niveau, dann reichten die Liquiditätsreserven bei 50% der Unternehmen noch bis Ende Mai. Danach drohte die Einstellung der Geschäftstätigkeit, stellt KfW Research fest. Der Einzelhandel leidet unter dem Umsatzeinbruch aufgrund von geschlossenen Geschäften; der Produktion fehlt es an Arbeitnehmern und pünktlichen Lieferungen. Die Coronakrise stellt so manches infrage und einiges sogar auf den Kopf.

Das Prinzip von Sale & Lease Back



Quelle: Nord Leasing GmbH



ZUR PERSON

Thomas Vinnen ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH. Davor war der Bank- und Diplom-Kaufmann u.a. in leitender Funktion bei der DaimlerChrysler AG sowie Alleinvorstand eines Wareneinkaufsfinanzierers. Neben seiner Geschäftsführertätigkeit bei Nord Leasing hat er außerdem 2016 die Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH gegründet.

www.nordleasing.com

An der Wirkungsweise einer Sale & Lease Back-Finanzierung hat sich allerdings nichts geändert: Durch den Verkauf vorhandener Assets und das anschließende Zurückleasen fließt den Unternehmen Liquidität zu. Dieser grundlegende Mechanismus greift auch bei Unternehmen in Insolvenzzenarien. Sale & Lease Back ist damit eines der wenigen Finanzierungsinstrumente, um Unternehmen in wirklich herausfordernden Zeiten dringend benötigte Finanzmittel zuführen zu können.

Sale & Lease Back eignet sich gut für jedes Unternehmen, das über Anlagegüter verfügt und hieraus rasch eine Liquiditätszufuhr generieren möchte. Weil es bei dieser Finanzierungsart ganz entscheidend auf die sachgerechte Bewertung der Assets ankommt, gibt es eine differenzierte Anbieterstruktur.

Wir als Nord Leasing haben uns voll und ganz dem Sale & Lease Back von gebrauchten Produktionsmaschinen verschrieben. Damit zielen wir auf ein Kernsegment der mittelständischen Wirtschaft, nämlich das verarbeitende Gewerbe. Nicht in unser Geschäftssegment gehören Assetklassen wie zum Beispiel Immobilien, Fahrzeuge oder IT-Equipment.

Experten beurteilen den Zeitwert der Maschinen. Für sämtliche Schritte vergehen meist nur etwa sechs bis acht Wochen: von der Besichtigung der Maschinen und der Erstellung des Gutachtens über die Auswertung der Informationen zum Unternehmen und die Erstellung der Genehmigungsvorlagen bis hin zur Auszahlung der Finanzierungssumme. Somit kann die Liquidität schnell und wirkungsvoll zur Verfügung gestellt werden.



Ein anderes Beispiel liefert der Fall eines Anbieters von hoch spezialisierten Zulieferteilen für Haushaltsgeräte: Bei ohnehin eher knapper Kapital- und Liquiditätsdecke führt die aktuelle Krise schnell in die Insolvenz. Aufgrund der ausgeprägten Spezialisierung ist jedoch eine Beteiligungsgesellschaft am Unternehmenserwerb interessiert. Um den Kaufvorgang nicht komplett aus Eigenmitteln finanzieren zu müssen, wird ein Sale & Lease Back des vorhandenen Maschinenparks als Finanzierungsbaustein genutzt.

FAZIT

Sale & Lease Back gehört zu den alternativen Finanzierungslösungen und erfreut sich zunehmender Beliebtheit. Zahlreiche Unternehmen haben bereits vor der Coronakrise eine größere Unabhängigkeit von den Banken angestrebt. Dieser Trend ist auf dem Markt jetzt noch stärker spürbar. Für typische Anwendungsfälle des Sale & Lease Back gilt ohnehin, aber noch weit mehr in einem Insolvenzscenario: Die Zeit ist knapp, sodass von allen Beteiligten zügig und zielorientiert an der Realisierung eines Projekts gearbeitet werden muss. Wenn diese Voraussetzung erfüllt ist, lassen sich die gewünschten Effekte in erstaunlich kurzer Zeit erzielen. ■

Was sich geändert hat, sind die Beurteilungsmaßstäbe

Zum einen muss den zum Teil deutlich reduzierten Preisen für Gebrauchsmaschinen bei der Wertermittlung für den Maschinenpark Rechnung getragen werden. Hier zahlt es sich aus, wenn man – wie es Nord Leasing seit jeher tut – mit einem erfahrenen Gutachter kooperiert, der die Markt- und Preisentwicklungen genau berücksichtigt. Zum anderen gilt es in dieser Krise umso mehr, die Zukunftsperspektiven des Unternehmens abzuschätzen: Ist die Unternehmensfinanzierung für eine hinreichende Zeitspanne gesichert, kann Sale & Lease Back eine wesentliche Rolle bei der Stabilisierung spielen?

Beispiele aus aktuellen Fällen

Ein Unternehmen aus dem Bereich der Metallverarbeitung hat sich bereits vor längerer Zeit auf den Weg gemacht, um durch gezielte Produktentwicklungen und Markterschließungen die Abhängigkeit von der Automobilindustrie zu reduzieren. Trotz der schon erzielten Erfolge kann sich auch dieses Unternehmen nicht den negativen Wirkungen der Coronakrise entziehen. Das Wegbrechen

von Auftragsabrufen und der damit einhergehende Umsatzeinbruch machen eine planmäßige Fortführung der Neuausrichtung unmöglich. Gerade um die bisherigen Erfolge nicht zu gefährden, entschließt sich das Unternehmen für eine Insolvenz in Eigenverwaltung. Einerseits gilt es, die mit diesem Verfahrensschritt verbundenen Chancen zu nutzen; andererseits benötigt das Unternehmen schlicht frische liquide Mittel, um die Durststrecke zu überbrücken. In dieser Situation sorgt eine Sale & Lease Back-Finanzierung für die rasche Erweiterung des finanziellen Spielraums.

