

Restrukturierung mit Asset-based Finance

Bereits Anfang 2019 hat sich angekündigt, dass die Restrukturierungsfälle in Deutschland zunehmen werden. Unter Insolvenzverwaltern und Beratungsgesellschaften ist dies mittlerweile zum Leitthema geworden. Für die Finanzierung bieten sich alternative Finanzierungslösungen an. VON **THOMAS VINNEN**

Eine von Roland Berger im Frühjahr 2019 veröffentlichte Studie zu den Restrukturierungstrends unterstreicht den erwarteten Anstieg der Krisenfälle. Hintergrund sind nicht nur die allmähliche Eintrübung der Konjunkturentwicklung, sondern auch Handels- und Zollrisiken, innereuropäische Krisen und der sich immer intensiver ausbreitende Fachkräftemangel. Die Unternehmensinsolvenzen sind im Januar 2019 um 5,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, wie

das Statistische Bundesamt bestätigt – dies ein Beleg für die Zunahme von Restrukturierungsfällen.

Automobil- und Konsumgüterbranche besonders betroffen

Nicht in jeder Branche wird der Anstieg der Sanierungsfälle flächendeckend erwartet. Neben regionalen Unterschieden gelten insbesondere die Automobilzulieferer- und die Konsumgüterbranche als anfällig. Durch den Aufbau von Automobilwerken in den USA, Mexiko und China wird die Auslandsproduktion zunehmen, und auch der Trend zum Onlinehandel wird grundlegende Anpassungen erfordern.

Restrukturierungsfällen ist gemein, dass fast immer selbstredend strukturelle Defizite zu beseitigen sind. Diese schwelen oft seit Jahren, und in der konkreten Krise zeigen sich dann vor allem Liquiditätsengpässe. Diese gilt es schnell zu überwinden. Bei der Früherkennung ist es wichtig, die drohende Zahlungsunfähigkeit durch präventive Maßnahmen und Strategien aktiv zu beeinflussen. Oft wird ein Restrukturierungsprozess notwendig, wenn die Gefahr besteht, in eine finanzielle Schieflage zu geraten. Gegenmaßnahmen müssen eingeleitet werden, um negativen Markt- oder Kostenentwicklungen entgegenzuwirken.

Der größte Teil der Unternehmen setzt auf die Liquiditätssicherung durch die eigene Hausbank. Doch gerade in Krisenzeiten sind es die Banken, die bei ihrer restriktiven Kreditvergabe oft zusätzliche Sicherheiten für die Gewährung weite-

rer Gelder verlangen. Da sie gebrauchte mobile Anlagegüter in der Regel nicht sachgerecht und damit angemessen bewerten können, sind diese für eine weitere Finanzierung nicht abrufbar. Mittelständische Betriebe im produzierenden Gewerbe nutzen darum vermehrt



ZUR PERSON

Thomas Vinnen ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Nord Leasing GmbH. Davor war der Bank- und Diplom-Kaufmann unter anderem 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



Gerade in Krisenzeiten sind es die Banken, die bei ihrer restriktiven Kreditvergabe oft zusätzliche Sicherheiten für weitere Gelder verlangen.

alternative Finanzierungen, um eine Insolvenz zu verhindern.

In der Krise steigt der Bedarf an Sale & Lease Back-Lösungen

In den zurückliegenden Jahren standen andere Motivationen für Sale & Lease Back-Finanzierungen im Vordergrund, etwa Übernahmen oder Nachfolgelösungen. Nachdem Restrukturierungen traditionell einen wichtigen Ansatz für Asset-based-Finanzierungen darstellen, ist auch hier mit einem wachsenden Geschäftsvolumen zu rechnen.

Bei einer Sale & Lease Back-Finanzierung oder bei der Mietkaufvariante Sale & Rent Back kommt es vor allem auf die Werthaltigkeit der im Unternehmen vorhandenen Maschinen und Anlagen an. Ein ganz wesentlicher Faktor einer Sale & Lease Back-Transaktion ist die fachmännische Bewertung dieser Maschinen-

parks. Erfolgreiche und seriöse Anbieter arbeiten mit erfahrenen Experten zusammen, die den Zeitwert der Maschinen des Unternehmens ermitteln. Der Leasinggeber kauft die gebrauchten Maschinen und maschinellen Anlagen des Unternehmens, die von diesem dann wieder zurückgeleast werden. Die Nutzung wird dabei zu keinem Zeitpunkt eingeschränkt. Besonders für das produzierende Gewerbe ist dies eine interessante Möglichkeit, mit der frischen Liquidität den Handlungsspielraum zu erweitern. Solche Sale & Lease Back-Transaktionen werden idealtypisch an den Anfang einer Finanzierungskette gestellt.

Diese Finanzierungsform kann auch bei einer übertragenden Sanierung oder einer Restrukturierung im Rahmen eines Insolvenzplanes als Finanzierungsbau-stein eingesetzt werden. Im Rahmen eines ESUG-Verfahrens kann der freie Maschi-

nenpark veräußert und zur Nutzung zurückgemietet werden, um die notwendige Liquidität im Rahmen der Eigenverwaltung beziehungsweise im Schutzschirmverfahren zu generieren. Vor diesem Hintergrund verstärkt sich mittlerweile das Interesse von Unternehmen, die eine Sanierung im Rahmen der Regelungen des ESUG durchlaufen.

FAZIT

Durch ein Sale & Lease Back des produktiven Maschinenparks kann einem Unternehmen rasch Liquidität zugeführt werden. Mindestens einer der positiven Nebeneffekte ist die Hebung stiller Reserven, die einen Beitrag dazu leisten kann, eine drohende Überschuldung abzuwenden. Vertragslaufzeiten von üblicherweise vier oder fünf Jahren sorgen für ausreichende Spielräume, um die eigentliche Restrukturierung erfolgreich zu gestalten. ■

Anzeige

FuS ZEITSCHRIFT FÜR
FAMILIENUNTERNEHMEN
UND STRATEGIE

Forschung und Praxis

Hand in Hand.

Alle zwei Monate im Abo.



**JETZT
BESTELLEN!**

www.fus-magazin.de/abonnement

