



Foto: iStockPhoto/xieyuliang

Dem Abschwung entgegenwirken Sale & Lease Back-Finanzierung in der Corona-Krise

Als im Dezember 2019 die KfW Research den Jahresausblick 2020 veröffentlichte, wurde für das Jahr 2020 eine sich abschwächende Konjunktur prognostiziert. Gleichzeitig aber auch eine starke Binnenwirtschaft dank der hohen Einkommen, dynamischen Staatsausgaben und der relativ niedrigen Inflation. Dadurch sollte sich die Industrie im weiteren Verlauf des Jahres spürbar erholen. Bei der Erhebung des Jahresausblicks hatte noch niemand die einschneidenden Auswirkungen eines sich global verbreitenden Virus geahnt. Nachdem die ersten Anzeichen des Corona-Virus Europa erreichten, wurde ein erhöhter Druck auf die Unternehmen in Deutschland vorhergesagt und die Konjunkturprognose gesenkt. Der bevorstehende Abschwung lässt sich nicht mehr bestreiten.

Zunächst bedeutet es, dass mit Lieferengpässen zu rechnen sei, vor allem in Bezug auf chinesische Zulieferer. Der Corona-Effekt zeichnet sich in Deutschland momentan primär bei den Großkonzernen ab. Im Mittelpunkt steht immer noch die Automobilbranche, dazu kommen aber auch die Branchen wie Maschinenbau und Elektro- und Chemieindustrie, die mit großem Einbruch in der Produktion rechnen müssen.



Thomas Vinnen – Foto: Nord Leasing GmbH

Eine bedeutende Folge der Rezession ist, dass Unternehmen rasch an Umsatz verlieren, die Kosten jedoch gleich bleiben. So kommt es unausweichlich zum Liquiditätsengpass. 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 weiterer Gelder verlangen. Mittelständische Betriebe im produzierenden Gewerbe nutzen darum vermehrt alternative Finanzierungen, um Liquiditätsengpässe zu beseitigen und eine Insolvenz zu verhindern. Häufig schlagen die Banken selbst eine Erweiterung der Unternehmensfinanzierung über Sale & Lease Back vor, um weitere Quellen zu erschließen und um die Abhängigkeiten zu reduzieren.

ALTERNATIVE FINANZIERUNGSFORMEN NEHMEN AN BEDEUTUNG ZU

Das Finanzierungsverhalten hat sich bereits in den vergangenen Jahren sehr verändert, wird dies in Zukunft noch stärker tun. Zu den alternativen Finanzierungsformen zählt unter anderem Sale & Lease Back oder die Mietkaufvariante Sale & Rent Back, die von der Nord Leasing GmbH angeboten werden. Bei einer Sale & Lease Back-Finanzierung kommt es allein 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 Maschinenparks. Erfolgreiche und seriöse Sale & Lease Back-Anbieter arbeiten mit erfahrenen Experten zusammen, die den Zeitwert der Maschinen des Unternehmens ermitteln.

Bei dieser Sonderform des Leasings kauft der Leasinggeber 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, um mit der frischen Liquidität den Handlungsspielraum zu erweitern. Solche Sale & Lease Back-Transaktionen stehen oft am Anfang einer Finanzierungs-kette.

FRISCHES KAPITAL FÜR DEN TURNAROUND

Beim Sale & Lease Back sind keine weiteren Sicherheiten nötig, und so erhält der Unternehmen für seine Maschinen, die er als Leasingnehmer weiterhin nutzt, die notwendigen Mittel. Ein wichtiger Aspekt für den Mittelständler ist auch, dass er keine Gesellschaftsanteile abgeben muss und die Liquiditätszufuhr keine Einflussnahme des Leasinggebers auf die Führung des Unternehmens nach sich zieht. Mit Sale & Lease Back überbrücken Unternehmen Liquiditätsengpässe und eröffnen sich neue Wachstumschancen. Und nicht zuletzt verbessert die Kapitalzufuhr auch noch ihr Rating. Durch die Erhöhung der Liquidität und die mit dem Spezialleasing einhergehende Rating-/Bonitätsverbesserung sind für Unternehmen zuletzt nicht mehr zugängliche Finanzierungsmodelle wieder realisierbar.

Für Unternehmen, die sich einen hohen Grad an Unabhängigkeit wünschen, ist eine Sale & Lease Back-Finanzierung die optimale Lösung. Auch wenn vorhandene Finanzierungs-partner beibehalten werden sollen, kann Sale & Lease Back bzw. Sale & Rent Back als ergänzende Finanzierungsform bzw. als Additiv hervorragend in die bestehende Finanzierungsstruktur integriert werden.

AUF DIE KRISE VORBEREITET SEIN

Wenn Unternehmen aufgrund der sich abzeichnenden Wirtschaftskrise eine Umsteuerung vornehmen müssen, ist es ein großer Vorteil, mehrere unterschiedliche Finanzierungs-partner an Bord zu haben. Vor allem wird geraten, das Eigenkapital zu stärken, ohne die Fremdkapitalquote zu erhöhen. Dadurch gewinnt das Unternehmen an Kreditwürdigkeit und verbessert auch sein Rating – beides sind wichtige Faktoren, um den Fortbestand des Unternehmens zu sichern.

Thomas Vinnen

Zum Autor: 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 darüber hinaus die Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH gegründet. Die Deutsche Einkaufsfinanzierer GmbH ist Deutschlands starker Mittelstandspartner für die Wareneinkaufsfinanzierung.