



Liquiditätsbeschaffung in herausfordernden Zeiten

Fokus-Thema: Sale-and-lease-back

Die Devise lautet: cash is king!

Durch milliardenschwere Hilfspakete sowie steuerliche Hilfsmaßnahmen wurden in Zeiten der Corona-Pandemie seitens der Regierung alle Hebel in Bewegung gesetzt, um Arbeitsplätze zu schützen und Unternehmen zu stützen. Trotz dieser staatlichen Unterstützung leiden Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen noch heute unter den unmittelbaren Auswirkungen der weltweiten Krise.

» Sale-and-lease-back schafft finanzielle Spielräume. «

Dr. Christian Glaser, promovierter Risikomanager und Generalbevollmächtigter der Würth Leasing



Betroffen sind vor allem kleine- und mittelständische Unternehmen, welche sich seit geraumer Zeit in wirtschaftlich herausfordernden Situationen befinden und deren Rücklagen mittlerweile aufgezehrt sind. Auch die enorm gestiegenen Rohstoffpreise belasten zusätzlich die Liquidität.

Während sich die Auftragslage derzeit verstärkt positiv entwickelt, häuft sich die Anwendung alternativer Finanzierungsformen, die schnell und unbürokratisch dazu dienen, Liquiditätsengpässe im eigenen Unternehmen zu überbrücken.

Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es, um diese Herausforderungen zu meistern? Ein für diesen Zweck immer häufiger angewendetes Instrument ist dabei das **Sale-and-lease-back-Verfahren**.

Doch wie komme ich an frische Liquidität?

Um in und nach Krisenzeiten die betriebsnotwendige Liquidität zu sichern, stehen Unternehmen neben dem **Sale-and-lease-back** sowie dem **Sale-and-Mietkauf-back** eine Vielzahl weiterer Finanzierungsvarianten zur Verfügung:

Factoring

Forderungsausfälle durch unzureichende Zahlungsmoral der Kunden führen regelmäßig zu erhöhten Liquiditätsängsten. Factoring, also der Verkauf von Forderungen eines Unternehmens gegenüber Kunden an ein Kredit- oder Finanzdienstleistungsinstitut ermöglicht, dass einem Unternehmen diese liquiden Mittel unmittelbar zur Verfügung stehen.

Anstatt lange auf den Eingang der Zahlung warten zu müssen, werden Rechnungen durch ein Factoring-Unternehmen, auch Factor genannt, beglichen. So kommen Unternehmen schneller und planbarer an liquide Mittel, die Bonität steigt und das Rating bei Banken verbessert sich durch die Erhöhung der Eigenkapitalquote. Fortan liegt das Risiko für einen möglichen Forderungsausfall beim Factor. Aufgrund dieser positiven Effekte etabliert sich Factoring immer stärker als zusätzlicher Finanzierungsbaustein.

Mezzanine-Finanzierungen

Bei Mezzanine-Finanzierungen handelt es sich um eine Finanzierungsart, welche eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital darstellt und besonders bei Liquiditätsproblemen geeignet ist. Dabei beteiligen sich Investoren an Unternehmen, indem sie diesen zum Beispiel im Rahmen von Crowd-Investings Eigenkapital zur freien Verfügung stellen. Im Gegenzug erhalten Investoren jedoch keine Stimmrechte und keinen Einfluss auf die Unternehmensleitung, sondern lediglich kredit-ähnliche Renditen. Dies verschafft vor allem in herausfordernden Zeiten zusätzliches Eigenkapital und führt zu sinkenden Kosten bei der Aufnahme weiterer Kredite, ohne Einbußen in der unternehmerischen Freiheit.



Sale-and-lease-back,

was ist das und wie funktioniert es?

Spätestens seit der Beginn der Pandemie haben sich Sale-and-lease-back-Transaktionen als eines der Kriseninstrumente in deutschen Unternehmen etabliert. Doch wie kommt es dabei zu einer bankenneutralen Geldbeschaffung? Wie können Leasinggesellschaften zur einer verlässlichen Liquiditätsquelle werden?

Sale-and-lease-back (SLB) funktioniert denkbar einfach:

Dabei schließt das Unternehmen erst im Nachgang einer Anschaffung einen Vertrag mit einer Leasinggesellschaft. Um kurzfristig an liquide Mittel zu gelangen, verkauft ein Unternehmen dabei mobile Vermögensgegenstände aus seinem Anlagevermögen zu einem ermittelten Marktwert an eine Leasinggesellschaft.

Dies bedeutet jedoch nicht, dass das Unternehmen zukünftig auf seine betriebsnotwendigen Objekte verzichten muss, denn diese werden direkt von der Leasinggesellschaft an das Unternehmen zurück geleast und können somit unverändert genutzt werden. So verfügt das Unternehmen ohne Einschränkungen weiterhin über sein Wirtschaftsgut und erhält über die Bezahlung des Marktwertes gleichzeitig die gewünschte Liquidität. Bei den Vermögensgegenständen handelt es sich um werthaltige sowie fungible, also vielseitig einsetzbare, Objekte. In den meisten Fällen sind dies Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge.

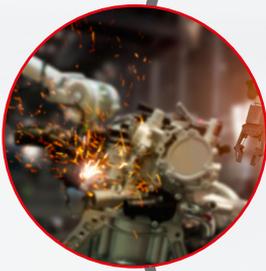
Dabei zeichnet sich das Finanzierungsinstrument durch seine Flexibilität aus, denn SLB funktioniert nicht nur bei neu erworbenen Vermögenswerten, sondern auch bei gebrauchten und demnach bereits genutzten Objekten. Somit eignet sich ein solches Modell bei Unternehmen, die im produzierenden oder bearbeitenden Gewerbe tätig sind und über einen modernen Maschinenpark voller stillen Reserven verfügen. Ungeeignet sind hingegen Spezialmaschinen oder Spezialanlagen, welche einzig und allein durch das veräußernde Unternehmen genutzt werden können.

Wie auch bei einem klassischen Leasing befindet sich das Objekt nach dem Verkauf nicht mehr in der Bilanz des Leasingnehmers, sondern wird durch die Leasinggesellschaft aktiviert. Während der Laufzeit ist die Maschine, die Anlage oder das Fahrzeug demnach Bilanz-neutral. Nach Ende der Vertragslaufzeit, welche üblicherweise zwischen 48 und 60 Monaten liegt, kauft das Unternehmen das Objekt zurück oder vereinbart mit dem Leasinggeber eine Anschlussfinanzierung.

Eine SLB-Transaktion beeinträchtigt also in keiner Weise die betrieblichen Abläufe. Immer mehr Unternehmen erkennen, dass die Verfügbarkeit der Objekte zwar essenziell ist, deren Besitz hingegen kein Muss darstellt.

Wie läuft SLB ab?

Kunde veräußert Objekt um Liquidität zu sichern.



Leasinggeber zahlt Marktwert



Leasinggeber

Kunde least Objekt vom Leasinggeber gegen Leasingrate zur Nutzung zurück.

Leasinggeber wird Eigentümer und aktiviert Objekt in seiner Bilanz.

Sale-and-lease-back

lohnt sich!

Ein Sale-and-lease-back ist besonders in schweren Zeiten, wie der Corona-Krise, ein adäquater Baustein für die Firmenfinanzierung. Während in 2019 bereits rund zwei Milliarden Euro durch Sale-and-lease-back-Verfahren transferiert wurden, ist das Volumen durch die Folgen der Pandemie weiter steigend. Aber auch ohne Krise bietet dieses Instrument neben der sofortigen Liquidität eine Reihe an Vorteilen für Unternehmen:

Im Gegensatz zu einer gewöhnlichen Finanzierung bei der Bank greifen Leasinggesellschaften nicht auf zusätzliche Sicherheiten zurück. Das geleaste Objekt genügt der Leasinggesellschaft in der Regel als Sicherheit.

Zudem ist ein Sale-and-lease-back kein Kredit und stellt keine bilanzielle Verbindlichkeit für das Unternehmen dar. Der Kapitalzufluss, welchen der Leasingnehmer über die Zahlung des Marktwerts erfährt, hat vielmehr einen positiven Effekt auf die Bonität des Unternehmens.



Lieferengpässe?

Nutzen Sie Gelegenheiten – Bleiben Sie liquide!

Sprechen Sie uns einfach an, wir beraten Sie gerne.

Durch die Sale-and-lease-back-Transaktion kommt es zu einem Liquiditätszufluss. Anders als beim Darlehen kommt es so zu keiner Erhöhung der Bilanzsumme, ein negativer Einfluss auf die Eigenkapitalquote entfällt.

Durch das so verbesserte Unternehmensrating kann zudem die Kreditwürdigkeit bei Hausbanken und weiteren möglichen Geldgebern zunehmen. Dies kann eine Folgefinanzierung maßgeblich erleichtern. Die Leasingraten sind eine klare Kalkulationsgrundlage und werden als Betriebsaufwand geltend gemacht.

So stellen Sale-and-lease-back-Transaktionen eine lohnenswerte Alternative zum traditionellen Kredit dar. SLB sollte in jeder ausgewogenen Finanzierungsstruktur bedacht werden.

Die Vorteile liegen auf der Hand

- # schnelle Liquidität**
- # weitere Nutzung des Objekts**
- # ohne bankübliche Sicherheiten**
- # Unternehmensrating steigt**
- # positiver Effekt für Folgefinanzierungen**

Interesse geweckt? Schreiben Sie uns.

slb@wuerth-leasing.de

Über die Würth Leasing!

Die Würth Leasing GmbH & Co. KG wurde 1993 gegründet und hat ihren Hauptsitz in Albershausen. Das Unternehmen entwickelt objekt- und kundenspezifische Finanzierungslösungen in verschiedenen Geschäftsbereichen:

Absatzförderung: Wir fördern Ihren Absatz ohne höheres Risiko ...

Fahrzeug-Leasing: Wir finanzieren Ihr neues Wunschfahrzeug (PKW, LKW) ...

Maschinen-Leasing: Wir begleiten Sie bei Ihren Neuinvestitionen ...

IT-Leasing: Wir halten Ihre IT-Ausstattung auf dem neuesten Stand ...

Möbel und Einrichtungen: Wir finanzieren Ihr neues Büro oder Ihre Ladeneinrichtung ...

Objektbasiertes Leasing: Wir finanzieren Ihr Objekt – dabei steht die Objektbonität im Vordergrund ...

Medizin und Pflege: Wir halten Sie und Ihre Technik up to date ...

Agrar Lease: Wir finanzieren Ihre Landmaschinen (Feldhäcksler, Mähdrescher etc.) ...

Mitarbeiter Incentives: Bike Leasing und Mitarbeiter-PC-Programm ...

Zusammen mit der 100-prozentigen Tochterfirma Würth Truck Lease GmbH betreuen über 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an mehreren Standorten über 6.000 Kunden mit einem Finanzierungsvolumen von mehr als € 1,2 Milliarden.

Herausgeber

Würth Leasing GmbH & Co. KG
Breitensteinstraße 2
73095 Albershausen

E-Mail: info@wuerth-leasing.de
Tel.: +49 7161 95136-0
www.wuerth-leasing.de