

# Der Einsatz von Sale & Lease Back als strategischer Finanzierungsbaustein

von Carl-Jan von der Goltz  
Maturus Finance  
Geschäftsführender Gesellschafter  
www.maturus.com

Das deutsche System der Unternehmensfinanzierung gilt nach wie vor als bankendominiert. Seit einigen Jahren stehen die Banken jedoch erheblich unter Druck: Sie mussten einerseits im Zuge der Finanzkrise hohe Abschreibungen vornehmen, andererseits werden ihnen aufgrund der Regularien erhebliche Anforderungen an die Eigenkapitalausstattung und Liquiditätsplanung gestellt. Aus Sicht einer strategischen und nachhaltigen Unternehmensführung **sollten Unternehmer auf eine Diversifizierung ihrer Finanzierungsstruktur achten**, damit eine gewisse Unabhängigkeit und größtmöglicher finanzieller Spielraum gewährleistet sind. Während Crowdfunding, Factoring, Einkaufsfinanzierung oder Sale & Lease Back in den USA oder Großbritannien längst ein „alter Hut“ sind, setzen auch deutsche Unternehmen diese Lösungen zunehmend im strategischen Finanzierungsmix ein und ergänzen damit in der Regel den klassischen Hausbankkredit.

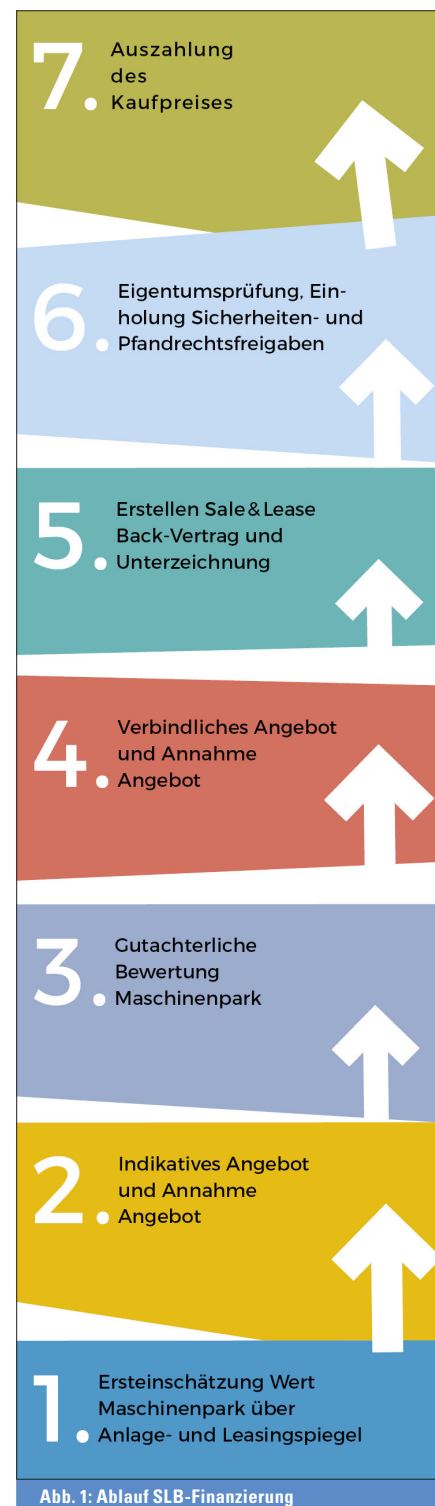
## Maschinen und Anlagen – interne stille Reserven heben

Anlässe, um die Finanzierungsstruktur im Unternehmen zu überdenken und breiter aufzustellen, gibt es viele – zum Beispiel Umstrukturierungen, Prozessoptimierungen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen nach einer Sanierung. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes ist die rein objektbezogene Finanzierungsform **Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen**

**eine innovative Möglichkeit der Liquiditätsbeschaffung.** Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Werkshalle stehen. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht, die ohne Covenants flexibel zur Verfügung steht.

## Ablauf der Finanzierung

In der Praxis funktioniert das Verfahren wie folgt: Zuerst erfolgt eine vorläufige Bewertung des kompletten Anlagevermögens. Dies kann entweder im Rahmen der Schreibtischbewertung eines detaillierten Anlage- und Leasingspiegels erfolgen oder eines gegebenenfalls bereits vorliegenden Zeitwertgutachtens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme **erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten.** Diese Bewertung bildet die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages. Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Valutierung etwa sechs bis acht Wochen. Sale & Lease Back kann demnach eine schnelle Möglichkeit der Kapitalbeschaffung sein, welche zudem ohne Einschränkungen zur Verfügung steht. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 400.000 Euro bis 15 Millionen Euro, in Einzelfällen auch darüber hinaus (vgl. den Ablauf in der Abbildung 1).



## Langfristiger strategischer Finanzierungsmix nötig

Das Credo für die Unternehmer von morgen lautet: Es muss eine strategische und möglichst breit aufgestellte Unternehmensfinanzierung mit einem Mix aus Modellen und verschiedenen Geldgebern her, die mittelständischen Unternehmen ausreichende Mittel für verschiedene Anlässe sichert.