

30.04.2012, 12:00

Leasing:

Jäger der verborgenen Schätze

In jedem Unternehmen stecken Vermögenswerte, die sich verkaufen und zurückleasen lassen. So wird gebundenes Kapital schnell frei. von Friederike Meier-Burkert

Vor fast 50 Jahren eröffnete Joseph Enning in Düsseldorf eine der ersten vollautomatischen Waschstraßen in Deutschland. Heute betreibt das von Joseph und Richard Enning geführte Unternehmen Mr. Wash mehr als 30 Waschanlagen sowie eine Reihe von Tankstellen in Deutschland. Um die Expansion zu finanzieren, setzt das **Familienunternehmen** schon seit Jahren auf alternative Finanzierungslösungen. So nahmen die Ennings vor rund sieben Jahren 25 Mio. Euro sogenanntes **Standard-Mezzanine-Kapital** auf, eine Mischform von Eigen- und Fremdkapital. Als im vergangenen Jahr die Rückzahlung anstand, besorgten sich die Unternehmer das Geld durch den Verkauf ihres Essener Firmengebäudes und der benachbarten Waschstraße an ein Bankenkonsortium. Für die nächsten 18 Jahre sind die Ennings Mieter und nicht mehr Eigentümer im eigenen Haus, dann können sie die Gebäude zurück erwerben.



Richard Enning hat bei Mr. Wash das Firmengebäude verkauft und zurückgeleast

Durch solche **Sale-and-lease-back-Transaktionen** von Vermögensgegenständen - seien es Immobilien, Maschinen, Fahrzeuge oder sogar geistiges Eigentum - können Unternehmen gebundenes Kapital freisetzen. Neben der **Liquiditätszufuhr** werden bei dem Verkauf der Anlagegüter in der Regel auch stille Reserven gehoben, was zur Verbesserung der Eigenkapitalquote des Unternehmens führt. Dadurch lassen sich Eigenmittel im Betrieb rentabler einsetzen und das Rating verbessert sich. Gebäude oder Anlagen können ohne zeitliche Verzögerung weiter genutzt werden. Und am Ende der Vertragslaufzeit besteht die Möglichkeit, die Assets zu einem festgelegten Wert zurückzukaufen.

Achtung: Leasing ist nicht billig!

Objektbezogene Steuern entfallen, da die Leasinggegenstände immer beim Leasinggeber aktiviert werden. Übrig bleiben steuerlich wirksame und fest kalkulierbare Leasingraten. Aber: Billig ist diese Form der Kapitalbeschaffung nicht. Die Kosten entsprechen in etwa denen für individuelles Mezzanine-Kapital - liegen also bei mindestens zwölf Prozent. Diese Beträge müssen aus dem laufenden Geschäft heraus erwirtschaftet werden. Und natürlich muss die Firma überhaupt über entsprechende Reserven im Anlagevermögen verfügen.

"Es gibt die unterschiedlichsten Situationen, in denen sich Mittelständler durch eine Sale-and-lease-back-Transaktion freischwimmen können", sagt Carl von der Goltz, Geschäftsführer des Hamburger Finanzdienstleisters Maturus. Typisch ist der Fall der Unternehmensnachfolge. Hier kann der Verkauf und das Zurückmieten einer firmeneigenen Immobilie Liquidität schaffen, um Erben auszuzahlen oder die Altersversorgung des Firmengründers zu sichern, ohne den Fortbestand des Unternehmens zu gefährden. Häufig lässt sich auch ein Umbau oder eine Erweiterung der bestehenden Gebäude über Sale-and lease-back lösen.

Wenige Anbieter

Allerdings gibt es momentan nicht allzu viele Anbieter für solche Lösungen, beobachtet Rainer Wieser, geschäftsführender Gesellschafter der Corporate Finance-Beratung Proventis: "Der Markt ist definitiv enger geworden, insbesondere bei kleineren Immobilien im Wert von unter 10 Mio. Euro". Auch der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) geht davon aus, dass das Geschäft momentan stagniert, er schätzt das Marktvolumen für Sale-and-lease-back auf 2,5 bis 3 Mrd. Euro. Vor allem bankennahe Leasinggesellschaften wie DAL, Unicredit Leasing, Deutsche Leasing oder Commerz Real betreiben das Geschäft. Viele andere Anbieter haben inzwischen ein Refinanzierungsproblem. Oder sie haben sich bereits die Finger verbrannt, weil die aufgekauften Objekte weniger wert waren als angenommen.

Penible Prüfung "Wir leben davon, dass wir den Wert der uns angebotenen Vermögensgegenstände korrekt ermitteln", sagt Maturus-Chef von der Goltz. Anders als für die Bank zählt für Maturus nicht die Bonität seiner Kunden, sondern einzig die Qualität der angebotenen Assets. Schließlich kommen zu dem Spezialfinanzierer häufig Unternehmen, die finanziell bereits angeschlagen sind und von der Bank kein Geld mehr bekommen. "Das ist am Ende schon eine Art von Risikofinanzierung", sagt von der Goltz.

Gern gesehen sind Unternehmen mit gut gepflegten Maschinenparks aus der Metall-, Kunststoff- oder Holzverarbeitung, dem Baugewerbe oder der Lebensmittelindustrie. Minimum, um mit Maturus ins Geschäft zu kommen, ist ein Finanzierungsvolumen von 200.000 Euro. Ausgeschlossen sind Spezialmaschinen, für die es keinen Gebrauchtmärkte gibt oder auch Werte, die einem schnellen technologischen Wandel unterliegen, wie zum Beispiel IT.

Banken und Leasinganbieter als Partner

Vor einer solchen Finanzierung gilt es auch zu prüfen, ob noch Eigentumsvorbehalte von Lieferanten bestehen oder ob die Maschinen schon der Bank als Sicherheit abgetreten wurden. Allerdings ist der letzte Punkt meist kein Hinderungsgrund. Von der Goltz: "Die Banken können mit solchen Assets eigentlich sowieso nicht viel anfangen und sind meist froh, wenn wir als weiterer Finanzierungspartner mit an Bord kommen."

Mehr zum Thema

Mittelstand Technik nutzen statt besitzen

(<http://www.ftd.de/karriere-management/management/:mittelstand-technik-nutzen-statt-besitzen/60110660.html>)

Factoring & Leasing Topf sucht Deckel

(<http://www.ftd.de/karriere-management/management/:factoring-leasing-topf-sucht-deckel/70027173.html>)

Factoring Frisches Geld trotz Liquiditätsproblemen

(<http://www.ftd.de/karriere-management/management/:factoring-frisches-geld-trotz-liquiditaetsproblemen/60168722.html>)

Alternative Kredite Wo Unternehmen schnelles Geld winkt

(<http://www.ftd.de/finanzen/alternativen/:alternative-kredite-wo-unternehmen-schnelles-geld-winkt/60150124.html>)

Personalgerangel Leasingfirmen konkurrieren mit Banken um Mitarbeiter

(<http://www.ftd.de/karriere-management/:personalgerangel-leasingfirmen-konkurrieren-mit-banken-um-mitarbeiter/60135814.html>)

Mehr zu: [Factoring](#), [Finanzmanagement](#), [Leasing](#)



Meist im eigenen Haus

Theoretisch eignet sich auch geistiges Eigentum für Sale-and-lease-back. So wurden vor einigen Jahren die Weinbrandmarke Asbach, der Saftname Valensina und die Rechte an dem Modelabel Closed an Spezialfinanzierer verkauft und zurückgemietet. Doch während der Finanzkrise kam das gerade erst aufkeimende Geschäft zum Erliegen - kein Kreditinstitut wollte es mehr refinanzieren.

Wichtig: Gesunde Bonität

Jetzt beobachtet Markenexperte Alexander Biesalski, Managing Partner bei Biesalski & Company, zwar eine "steigende Nachfrage nach Markenbewertungen für Finanzierungszwecke". Doch zwei von drei Firmen macht er wenig Hoffnung. Ohne gesunde Bonität des Markenbesitzers finden sich keine entsprechenden Angebote. Außerdem ist der Aufwand für die Bewertung von Marken hoch. Ein Markenwertgutachten für Finanzierungszwecke kostet durchschnittlich 40.000 Euro, in komplexen Märkten und einem internationalen Umfeld kann leicht das Doppelte fällig werden.

Etwas einfacher ist die Bewertung von Patenten. Vor allem wenn ein Patent direkt einem Produkt zugeordnet werden könne, wie Marc Molitor, Geschäftsführer bei Capital4IP, erläutert, "denn dann lässt sich der Wert parallel zu den entsprechenden Verkaufszahlen ermitteln".

Solide aufgestellten Mittelständlern, die einen zusätzlichen Finanzierungsbaustein benötigen, bietet die Luxemburger Investment-Company Capital4IP seit Kurzem strukturierte Finanzierungslösungen im Sale-and-lease-back-Verfahren an. Dazu werden die vorhandenen Patente in eine Zweckgesellschaft eingebracht. Der Sitz in Luxemburg verspricht mögliche Steuervorteile. Eine ordentliche Bonität und ein Volumen von mindestens 10 Mio. Euro sind allerdings Voraussetzung.

FTD.de, 30.04.2012

© 2012 Financial Times Deutschland,