

Alternative zur Kreditfinanzierung: Sale & Lease Back

Die klassische Kreditfinanzierung hat mit dem Rückmietverkauf (Sale & Lease Back) neue Konkurrenz bekommen. Dabei handelt es sich um eine spezielle Sonderform des Leasings. Von der Abwicklung her verkauft ein Unternehmen dabei zum Beispiel Maschinen, eine Immobilie oder immaterielle Güter wie Patente oder Marken an eine Leasinggesellschaft, um diese postwendend gleichzeitig wieder zurück zu leasen.

Objektgesellschaft wird wirtschaftliche Eigentümerin

Idealerweise ist der Leasingvertrag dabei in der Form ausgestaltet, dass eine Objektgesellschaft die Verpflichtung zur Aktivierung des Leasingguts übernimmt; sie wird also wirtschaftliche Eigentümerin. Durch diesen "Schachzug" wird die AfA (Absetzung für Abnutzung) dort aufwandswirksam. Auf Unternehmensseite können dagegen die Leasinggebühren als Aufwand bei den Finanzbehörden steuerlich geltend gemacht werden.

Vorteile gegenüber der Kreditfinanzierung

Gegenüber der Kreditfinanzierung liegen die Vorteile quasi auf der Hand. Zum einen kann so die Eigenkapitalbasis gestärkt werden (hier: Verkürzung der Bilanz). Zum anderen werden im Zuge des Leasings die stillen Reserven neu bewertet. Zudem können - eine geschickte Gestaltung des Leasingvertrags vorausgesetzt - steuerliche Vorteile generiert werden. Außerdem erleichtert Sale & Lease Back die zukünftige Kreditaufnahme. So belastet Immobilienbesitz - beispielsweise beim Unternehmensverkauf oder im Rahmen der Nachfolgeregelung - nicht die Bilanz. Das Eigenkapital des Unternehmens wird durch die Auflösung der stillen Reserven gestärkt und eine möglicherweise später geplante Aufteilung in Immobilienbesitz und Unternehmen kann vorgenommen werden.

Gerade produktionsintensive Unternehmen können Liquiditätsengpässe schnell meistern

Da zudem die Finanzierungsform Sale Lease Back rein objektbezogen sowie bonitätsunabhängig abläuft, können sich Unternehmen auf diese Weise schnell frisches Kapital beschaffen. Denn das beispielsweise durch den eigenen Maschinenpark gebundene Kapital wird so frei, während gleichzeitig die Maschinen weiterhin genutzt werden können. Allerdings muss der Maschinenpark auch eine entsprechende Werthaltigkeit aufweisen. Diese besondere Form der Finanzierung ist durch die vorab skizzierten Eigenschaften insbesondere für produktionsintensive Unternehmen maßgeschneidert. Carsten Müller, Juniorpartner der gleichnamigen Wirtschaftsberatung, hält die Finanzierungsform Sale & Lease Back dabei für eine äußerst sinnvolle Alternative: "Ob Liquiditätsengpass oder benötigtes Investmentkapital - mit dieser Finanzierungsmöglichkeit lässt sich schnell und effektiv Abhilfe schaffen."

Carsten
Müller

„Bei Liquiditätsengpässen, vor allem produktionsintensiver Unternehmen, ist Sale & Lease Back eine sinnvolle Alternative“.



Finanzierung mit Fördermitteln

Für Unternehmen mit festen Finanzierungsvorhaben, die auf der Suche nach adäquaten Finanzierungspartnern sind, hilft die Johannes Müller Wirtschaftsberatung bei der Auswahl passender Finanzierungsinstrumente und sorgt für den optimalen Einsatz von öffentlichen Fördermitteln.

Bis zu 60 Prozent der Investitionskosten können mit dem passenden Mix aus regionalen, bundes- und sogar europaweiten Fördermitteln gespart und meist deutlich weniger Sicherheiten gestellt werden.

Die Wirtschaftsberatung mit Schwerpunkt Finanzkommunikation hat mehr als 30 Jahre Erfahrung in diesem Bereich und verschafft Unternehmen und Existenzgründern einen optimalen Zugang zu öffentlichen Fördertöpfen. Investitionsvorhaben werden durch Spezialisten wie Carsten Müller überzeugend und im richtigen Licht präsentiert und die Unternehmensfinanzierung optimiert.