

---

## Sale and Lease Back

Ist ein **bonitäts- und bankenunabhängiger** Anker der **Innenfinanzierung** mit Hilfe des gebrauchten mobilen Anlagevermögens. In Zeiten, da sich Banken auf Grund von **Basel III; MaK** immer schwerer damit tun, den Mittelstand mit ausreichenden Geldmitteln zu versorgen, ist **Sale and Lease Back** eine Chance, neue Finanzierungswege zu gehen, um mehr Unabhängigkeit von Banken und Sparkassen mit einem größeren finanziellen Spielraum zu erlangen.

### Anlässe für Liquiditätsbedarf:

Expansion, Fusion, Unternehmensnachfolge, Umsatzzuwachs, neue Märkte oder Restrukturierungen.

**Sale and Lease Back** idealerweise für produzierendes Gewerbe geeignet.

In der Regel ist in diesen Unternehmen hohes gebundenes Kapital in Form des gebrauchten Maschinenparks vorhanden.

Beim **Sale and Lease Back** werden diese verkauft und direkt zurückgeleast, bleiben ohne Unterbrechung im Unternehmen und werden weiter genutzt.

Zwei Gestaltungs-Modelle:

1. **Teil- oder**
2. **Vollamortisationsvertrag**

Bei der **Teilamortisation** verbleibt zum Ende der Leasingdauer ein Restwert, weshalb man auch vom „Restwert-Leasing“ spricht. Diese Art des Leasings ist beispielsweise regelmäßig im Pkw-Leasing zu finden. Nach Vertragsende gibt es verschiedene Möglichkeiten. Das Objekt kann durch eine dritte Person gekauft, zurückgegeben oder das Leasing auf Basis der Restkalkulation verlängert werden. Auch andere Vertragsausgestaltungen sind gängig.

Im **Vollamortisationsvertrag** deckt die Leasingrate nicht nur die Anschaffungs- und Nebenkosten, sondern auch die Finanzierungs- und Gewinnanteile des Leasinggebers. Am Ende der Leasingdauer steht kein Eigentumsübergang an den Leasingnehmer. Außerdem gilt, dass der Gegenstand am Ende der Leasingdauer immer noch einen Restbuchwert besitzt. Der Vorteil gegenüber einer Teilamortisation liegt in dem fehlenden Risiko durch Restwert-Abrechnung am Ende der Laufzeit. Dafür sind die Raten höher und das Eigentum am Ende der Laufzeit regelmäßig weiter beim Leasinggeber.

Dabei wird schnell die Bedeutung der Restwerteinschätzung klar: Sollte das Objekt den kalkulierten Restwert nicht erreichen, kommt in der Regel der Leasingnehmer für die Differenz auf. Ein zu niedrig angesetzter Restwert hingegen resultiert in hohen Raten.

Bonität des Unternehmens nachrangig – entscheidend ist Werthaltigkeit der Maschinen. Daher ist Sale and Lease Back auch gerade in Sanierungsprozessen – außergerichtlich / gerichtlich – eine ideale Form der Liquiditätsbeschaffung dar.

**Voraussetzungen:**

Diversivierten, universell einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark. Unter Umständen lassen sich so Maschinen aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen ablösen und in eine Finanzierung einbeziehen, wenn der **Zeitwert** über dem **Ablöswert** liegt.

Gutachterliche Bewertung des Maschinenparks ist zwingend.

**Zielkunden und Kriterien für Sale and Lease Back**

- Mittelständische Unternehmen von 10 bis 200 Mio. Euro Jahresumsatz
- Portfolioansatz: Diversifizierter Maschinenpart – keine Einzelmaschinen
- Kapitalbedarf: 0,25 Mio. Euro bis 10 Mio. Euro
- Branchen: Produzierendes Gewerbe – maschinenlastig

**Vorteile auf einen Blick**

- Schnelle, flexible Liquiditätszufuhr
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Stärkung der EK-Quote und damit der Bonität
- Teilweise steuerliche Abzugsfähigkeit der Leasingraten als Betriebsausgaben
- Option auf Rückerwerb am Ende der Laufzeit – bei Vollamortisation
- Keine standardisierten Darlehensbedingungen (Covenants)

**Dauer der Umsetzungsphase**

Von der Ersteinschätzung/ Unternehmen /Wert der Maschinen bis zur Auszahlung können 7-9 Wochen vergehen.

---

**Ansprechpartner – Kontaktdaten:**

Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG

Carl-Zeiss-Straße2

63755 Alzenau | Fon: 06023 | 94776-0 | Fax: 06023 | 94776-49

E-Mail: info@hrp.info

Internet: www.hrp.info

---