

Besser leihen als besitzen?

Sale-and-Lease-back: Ein vielfältiges Instrument der Unternehmensfinanzierung

Sale-and-Lease-back heißt, dass ein Unternehmen zunächst seine Immobilie oder einen anderen Vermögensgegenstand zum aktuellen Verkehrswert an eine Leasing-Gesellschaft verkauft. Anschließend mietet oder least das Unternehmen das Verkaufte wieder zurück. Dies schließt nicht aus, dass das Unternehmen die geleasten Gegenstände zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurückkauft. Da gerade bei Immobilien, Grund und Boden in Unternehmen große Summen an Kapital fest gebunden sind, wird durch dieses Instrument ein hoher Kapitalwert freigesetzt. Eine besonders innovative und immer häufiger genutzte Form des Sale-and-Lease-back ist die Anwendungen auf selbstgeschaffene immaterielle Güter wie Marken oder Patente. Diese Vermögensgegenstände werden von Banken kaum als Sicherheiten akzeptiert und sind dadurch häufig unbelastet und frei für den Einsatz im Rahmen von Sale-and-Lease-back Finanzierungen.

Die Vorgehensweise ist folgende: Zunächst werden Gegenstände ausgewählt, die verkauft und zurückgeleast werden sollen. Anschließend wird der Wert des Objekts ermittelt. Dies mündet in die Gestaltung und Verhandlung der Verträge über die Transaktion. Dabei werden der Kaufvertrag über den Verkauf des Objekts und der Leasingvertrag durch eine Rahmenurkunde zu einem Vorgang verknüpft.

Was auf den ersten Blick etwas verwunderlich klingen mag, hat durchaus seinen Charme: Durch diese Leasing-Variante werden sofort Mittel für Innovationen, Zukunftsinvestitionen oder strategische Akquisitionen frei. Dadurch stärkt das Unternehmen seine Liquidität, ohne die Fremdkapitalquote zu erhöhen. Zudem können sogenannte stille Reserven im Anlagevermögen aktiviert werden: Hat ein Unternehmer sein Grundstück beispielsweise in der Vergangenheit zu einem günstigen Kaufpreis erworben, ist die in der Zwischenzeit eingetretene Wertsteigerung in einer HGB-Bilanz nicht sichtbar, sondern wegen des zu befolgenden Niederstwertprinzips nur der ursprünglich gezahlte Kaufpreis. Durch den Verkauf des Grundstücks kann dieser Wertzuwachs realisiert werden. Der Erlös taucht anschließend als Bargeldbestand im Umlaufvermögen auf und erhöht so die Bilanzsumme. Allerdings darf bei der Aktivierung von stillen Reserven nie vergessen werden, dass diese Möglichkeit dann für die Zukunft ausgeschöpft ist und mögliche finanzielle Schief lagen anderweitig abgefangen werden müssen.

Besonders attraktiv ist am Sale-and-Lease-back, dass für den Verkäufer die Nutzung „seines“ Gegenstands durch die Übereignung im Zuge des Verkaufs gesichert ist. Nach einer Sale-and-Lease-back Transaktion ist das Unternehmen nicht mehr Eigentümer und nimmt auch an zukünftigen Wertsteigerungen nicht teil, es sei denn, es hat eine Kaufoption an der verkauften Immobilie zum steuerlichen Restbuchwert zum Laufzeitende verhandelt und nimmt diese wahr.

Wird dennoch die Einholung von Fremdkapital angestrebt, verbessert Sale-and-Lease-back in den Fällen, in denen Stille Reserven aufgedeckt werden das Rating und somit die Kreditwürdigkeit, da durch den Verkauf das Vermögen vergrößert werden konnte. Außerdem wird die Eigenkapitalrendite, eine wichtige Kennzahl für Investoren, in der Periode des Verkaufs durch den Erlös erhöht. Jedoch darf nicht

vergessen werden, dass durch den Verkauf das Anlagevermögen in der Bilanz verringert wird und damit Sicherheiten für künftige Fremdkapitalgeber reduziert werden.

Sale-and-Lease-back bringt auch Steuervorteile mit sich. Denn die Leasingkosten können als betriebliche Aufwendungen steuerlich geltend gemacht werden, was bei Kredittilgungen nicht der Fall ist. So mindert die monatlich zu zahlende Leasinggebühr den Gewinn und damit die zu zahlenden Steuern. Diese Finanzierungsform sollte nur angewendet werden, wenn das frei werdende Kapital gewinnbringend verwendet werden kann, da das Unternehmen die monatlichen Zahlungen schultern muss. Außerdem darf nicht vergessen werden, dass die durch den Verkauf entstehenden Erträge wiederum versteuert werden müssen.

Unternehmen, die aufgrund der sich abspielenden Kettenreaktion unter sinkenden Auftragseingängen leiden, könnten durch Sale-and-Lease-back rasch Kapital erhalten und sich Unabhängigkeit sichern. Die Außenwirkung des Instruments ist nicht transparent, was demjenigen entgegenkommt, der sich nicht gerne in die Karten schauen lässt.

Trotzdem muss sehr individuell entschieden werden, ob sich Sale-and-Lease-back wirklich lohnt. Dabei müssen mitunter folgende Bereiche beleuchtet werden: Immobilienrecht, Steuerrecht, Gesellschaftrecht, Wirtschaftsprüfung und Technik. Da es sich dabei um ein sehr komplexes Unterfangen handelt, holen sich Unternehmen hier regelmäßig fachkundige Beratung.

Service & Support-Box:

Sell-and-Lease-back kann sich in folgenden Fällen eignen:

- Akuter Kapitalbedarf
- Wunsch nach Aktivierung stiller Reserven in der Bilanz
- Realisieren von Steuervorteilen
- Verbesserung des Ratings und der Kreditwürdigkeit
- Größere Unabhängigkeit von Banken
- Schonung der Kreditlinien
- Absicherung möglicher zukünftiger Finanzengpässe
- Vorliegen nicht-bilanzierungsfähiger Vermögensgegenstände, beispielsweise Markenname, selbstgestellte Software oder andere immaterielle Vermögensgegenstände

Autor: Rainer Wieser, Geschäftsführer der Corporate Finance Beratung Proventis GmbH, München