

Schlechtes Rating – hohe Kosten

Vantargis | Sale-und-lease-back-Verfahren polieren die Bilanz auf

Eine lahmende Konjunktur, schwacher Konsum und der begrenzte Zugang zu Bankkrediten setzen derzeit den Mittelstand besonders unter Druck. Laut einer aktuellen Ifo-Studie klagen rund 44% – das sind fast die Hälfte aller Unternehmen – über einen schwierigen Zugang zu Bankkrediten. Die Gefahr einer Kreditklemme wird gerade im Mittelstand immer realer, sogar die Bundesbank hat kürzlich davor gewarnt. Die Banken handeln dabei nicht böswillig, sondern unterliegen auferlegten Zwängen von außen. Aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Lage verschlechtern sich die Ratings der Kunden. Daher müssen Banken für dasselbe Kreditvolumen mehr Eigenkapital hinterlegen – dieses ist jedoch auch bei den Banken Mangelware.

zum Beispiel Grundstücke, Gebäude, Lagerbestände, Forderungen und Maschinen. Auch Marken, Patente und Lizenzen können zur Liquiditätssteigerung beitragen.

In der Praxis funktioniert die Liquiditätsbeschaffung zum Beispiel über ein Sale-and-lease-back-Modell. Bei dieser alternativen Finanzierungsform verkauft das Unternehmen zunächst das gebrauchte Anlagevermögen beispielsweise an die Vantargis Leasing und erhält dafür den Kaufpreis sofort ausgezahlt. Direkt im Anschluss leaset es dieses dann zurück. Besonders für das produzierende Gewerbe stellt dieses Vorgehen eine intelligente Möglichkeit zur Liquiditätssteigerung dar. Denn beim Sale-and-lease-back wird

sofort Geld. Factoring-Kunden erhalten so kurzfristig und planbar Liquidität ohne zusätzliche Sicherheiten und sie können auf diese Weise einen fast umsatzkongruenten Liquiditätsrahmen erhalten.

Schnellzahler werden ausgeschlossen

Neben der Finanzierung sind beim klassischen Factoring außerdem der Ausfallschutz der Forderungen und die Übernahme des Debitorenmanagements in einer Dienstleistung enthalten. Zwischenzeitlich hat sich eine Vielzahl unterschiedlicher Modelle am Markt etabliert und Factoring-Gesellschaften wählen nach den Gegebenheiten und Wünschen ihrer Kunden das passende Angebot aus. Besonders beliebt ist zum Beispiel das

Ausschnitts-Factoring, bei dem der Kunde Schnellzahler oder auch bestimmte Kundengruppen vom Factoring ausschließt und auf die Weise unnötige Gebühren einspart.

Der wichtigste Vorteil der genannten Finanzierungsmodelle ist die Verkürzung der Unternehmensbilanz, wodurch eine verbesserte Eigenkapitalquote erreicht wird. Aufgrund der aktuellen Lage verbrauchen jedoch viele Gesellschaften das verfügbare Eigenkapital und damit die Liquidität, weil sie so ihre

Forderungen begleichen.

Dadurch sinkt das Rating und die Aufnahme neuer Kredite wird immer schwerer oder zumindest teurer.

Mit der aus Sale-and-lease-back oder dem Factoring gewonnenen Liquidität besteht hingegen die Möglichkeit, Kredite zurückzuführen. Es gibt im Alltag verschiedenste Lösungsansätze parallel zur Bankenfinanzierung, ganz nach dem Liquiditätsbedarf eines Unternehmers. Einsatzgebiete können Neuinvestitionen genauso sein wie eine Umfinanzierung von Verbindlichkeiten, das Auflösen hoher Außenstände, die Finanzierung von Unternehmensnachfolgen oder das Heben stiller Reserven.

In vielen Bilanzen schlummert Liquiditätspotenzial

Mit einer strukturierten Finanzierung und intelligenten, alternativen Finanzierungsformen gewinnen Unternehmen Liquidität und somit Handlungsspielraum zurück. Die Möglichkeiten an alternativen Lösungen sind vielfältig und ergänzen die klassische Bankfinanzierung. Erfolgreiche Betriebe bauen dabei auf eine strategische Planung mit einem Mix an Finanzierungsbausteinen. Welche Lösungen für ein Unternehmen in der aktuellen Lage geeignet sind, um die Kreditklemme zu umgehen, richtet sich nach der jeweiligen Situation und Anforderung. Gerade in den Bilanzen vieler mittelständischer Firmen – besonders in den inhabergeführten – gibt es noch ein erhebliches Potenzial, Liquidität aus vorhandenen Ressourcen zu generieren. Dazu gehören in den Aktiva

Anlagevermögen mobilisiert, es ermöglicht eine Liquiditäts- und Ertragsbeschaffung aus der Substanz des Unternehmens. Verbindlichkeiten können beglichen, neue Investitionen getätigt werden. Für das Unternehmen „fühlt“ sich das Ganze wie die Nutzung eines besicherten Tilgungsdarlehens an, jedoch mit Assets, die bisher dafür kaum nutzbar waren.

Gute Lösungen bei langen Zahlungszielen

Bei hohen Außenständen aufgrund langer Zahlungsziele ist Factoring eine geeignete Lösung. Hierbei verkauft das Unternehmen fortlaufend die Forderungen an einen Factor und bekommt

