

Einkauf, Materialwirtschaft, Logistik

Beschaffung **aktuell**

Fachmagazin für Supply Management

September 2008

EME
VERLAG

Schwerpunkt

Automobileinkauf

Lieferanten
richtig steuern

KPI-Systeme

Einkaufserfolge
zuverlässig messen

Nutzfahrzeuge

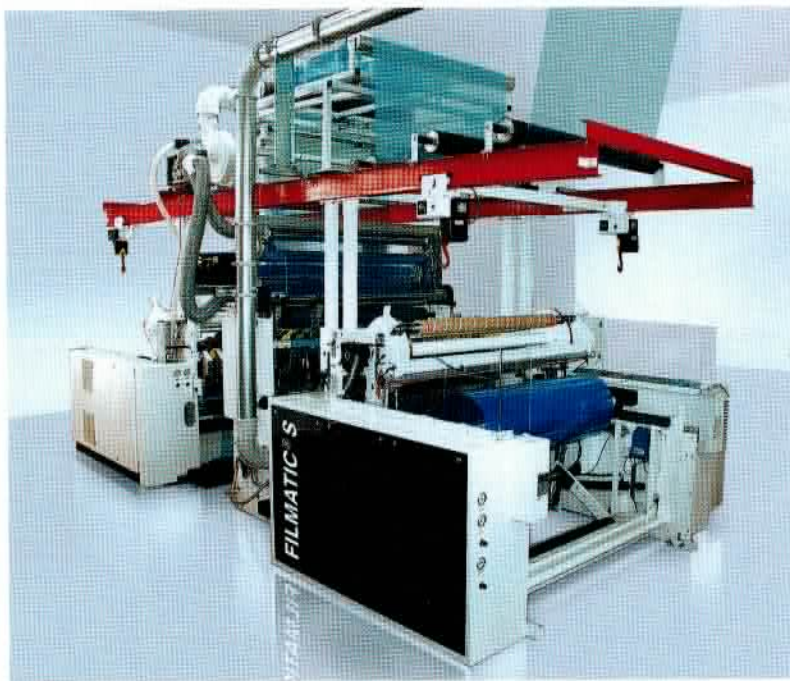
Innovationen
zur IAA

Ersatzteillogistik

Sofortigen
Zugriff auf fast
alle Artikel



konradin
VERLAGSGRUPPE



Nicht immer ist das Kapital für Investitionen und Einkauf vorhanden. Für die buergofol GmbH war Leasing die optimale Lösung: laufzeitkongruente Verteilung des Anschaffungspreises bei Neuinvestitionen sowie über Sale-and-lease-back-Modelle zusätzliche Liquidität für weitere Investitionen geschaffen wurde.

Sale and lease back

Zusätzliche Potenziale in der Beschaffung

Die Zeichen in Deutschland stehen auf Wachstum. Für das laufende Jahr haben die führenden deutschen Meinungsforscher Wachstumsprognosen von bis zu 1,8 Prozent abgegeben – bei einem gleichzeitigen Anstieg des ifo-Geschäftsklimaindexes. Die Bundesregierung korrigierte ihre Prognose für das Wirtschaftswachstum in diesem Jahr ebenso nach oben.

Doch was, wenn den rosigen Zeiten eher magere vorausgingen – die Liquidität immer noch auf Kante genäht ist? Wenn wichtige Aufträge bearbeitet werden müssen und Investitionen zur Bewältigung der gestiegenen Nachfrage getätigt werden müssen – das Kapital zur Beschaffung aber nur in geringem Umfang vorhanden ist? Die schlechte Zahlungsmoral vieler Kunden, Forderungsausfälle durch Insolvenzen und die zunehmend restriktive Kreditvergabe durch die klassischen Banken seit Inkrafttreten von Basel II schaffen zusätzliche Hürden.

Durch Leasing zu neuem Wachstum

Vor dieser Situation stand auch die buergofol GmbH aus Siegenburg. Seit beinahe vierzig Jahren beschäftigt sich das Unterneh-

men mit der Coextrusion von Verbundfolien für die Lebensmittelindustrie, Automotiveanwendungen, Flüssigkeitsverpackungen, Chemie, Abfallindustrie und Medizinanwendung. Darüber hinaus hält das Unternehmen weltweit die größte Produktionskapazität für Barrierefolien vor. Hightech-Produktionstechnologien erlauben es, Folien konkurrenzlos dünn, bei gleichzeitiger Qualitätsoptimierung herzustellen.

„Neue Wachstumsschritte waren geplant, doch wichtige Liquidität war nicht in ausreichendem Maße vorhanden“, so Hans-Karl Schmitt, Geschäftsführer der buergofol GmbH. Gemeinsam mit der Sigma Leasing wurde schließlich ein umfassendes Finanzierungskonzept entwickelt. Durch Leasing einer neuen Produktionsmaschine im Wert von 500 000 Euro konnten neue Aufträge angenommen und das Wachstum gesichert werden. Doch welche Vorteile – außer der Schonung der Liquidität – bietet das Finanzierungsinstrument noch?

Bei buergofol war Leasing eine Möglichkeit zur Investitionsfinanzierung – speziell in neue Maschinen und Anlagen. Die Investition kann hierbei über die Laufzeit aufgeteilt werden,

die Anlage aber kann sofort in Betrieb gehen, sodass die Produktion gewährleistet wird. „Pay as you earn“ nennt die Branche dieses Prinzip: Unabhängigkeit der technischen von der wirtschaftlichen Nutzungsdauer. Weitere Vorteile des Leasings sind die steuerlich vollständig als Betriebsausgaben absetzbaren Leasingraten und die Bilanzneutralität: Leasing erscheint nicht in der Bilanz und führt damit nicht zu einer Verschlechterung der Eigenkapitalquote. Darüber hinaus haben einige Anbieter ihr Leistungsspektrum um individuelle Sale-and-lease-back-Konstruktionen erweitert.

Unternehmerische Motive für Sale and lease back

Die Vorteile und Motivationen bei der Mobilisierung von Anlagevermögen und der Realisierung von Sale-and-lease-back-Lösungen sind vielfältiger Natur. Diese Konstruktion ermöglicht eine Liquiditäts- und Ertragsbeschaffung aus der Substanz. Langfristig in Anlagen und Maschinen gebundenes Kapital wird aktiviert, oft können zudem auch erhebliche stille Reserven aus Wertsteigerungen aufgedeckt werden oder das Objekt wird über Buchwert

angekauft. Der Liquiditätszufluss aus dem Verkaufserlös und erzielte außerordentliche Erträge eröffnen dem Unternehmen weitreichende neue Spielräume. Auch die buergofol GmbH hatte dies erkannt. Auf Basis eines Maschinengutachtens wurde eine vorhandene Maschine im Wege des Sale and lease back in der Höhe von einer Million Euro an Sigma Leasing verkauft und dem Unternehmen so ermöglicht, ein Darlehen bei der ehemaligen Hausbank vorzeitig abzulösen. Abschließend bleibt zu erwähnen, dass Hausbanken mit ihren traditionellen Finanzierungsformen das Wachstum vor allem mittelständischer Unternehmen oft erschweren. Vergangensorientierte Ratings, Abhängigkeit von immer strengeren gesetzlichen Vorgaben und aufwendige Administration blockieren schnelle Investitionen in heutiges und zukünftiges Wachstum. Eine unabhängige und flexible Finanzierungsgesellschaft dagegen bezieht die Wachstumsperspektiven in ihre Bewertungen mit ein.

Patrick G. Weber, Geschäftsführer Sigma Leasing GmbH
www.sigma-leasing.de
www.vantargis.de