DER PRODUZIERENDE MITTELSTAND BRAUCHT EINE ALTERNATIVE

PRODUKTIONSMASCHINEN ALS SCHLÜSSEL ZU LIQUIDITÄT

Aus Datenschutzgründen sind im nachfolgenden Artikel sowohl Unternehmens- als auch Personennamen geändert worden.

Mittelständische Unternehmen sind der Erfolgsfaktor der deutschen Wirtschaft. Damit der Mittelstand angesichts der aktuellen und künftigen Herausforderungen stark und innovativ bleibt, ist vor allem Liquidität ein entscheidender Faktor und unerlässlich, um die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft weiter zu stärken. Wie die Generierung frischer Liquidität auch in Krisen gelingt, macht die RT Metall GmbH – ein Betrieb aus der zuliefernden Automobilindustrie – deutlich.

SCHWIERIGE ZEITEN FÜR DEN DEUTSCHEN MITTELSTAND

»Wir haben uns in der letzten Zeit mit vielen Herausforderungen konfrontiert gesehen«, so der Geschäftsführer Robert Thiel. Wie viele andere Unternehmen hat auch die RT Metall GmbH die Auswirkungen steigender Energie- und Rohstoffpreise, instabiler Lieferketten und einer insgesamt schwächelnden Konjunktur deutlich zu spüren bekommen. Die Auftragslage schwankt stärker als früher und beeinträchtigt die operative Stabilität des Unternehmens deutlich. » Das hat unsere Liquidität stark strapaziert. Verzögerte Materiallieferungen führten zu Stillständen und erschwerten die Abstimmung mit Kunden. Und kaum hatte sich die Lage gebessert, setzte die nachlassende Nachfrage unsere Margen zusätzlich unter Druck«, so Thiel.

STAATLICHE HILFSMASSNAHMEN HELFEN BEDINGT

Auch wenn die Politik in den vergangenen Jahren verschiedene Programme zur Unterstützung des Mittelstands aufgesetzt hat, greifen diese Maßnahmen oft zu spät oder nur eingeschränkt. Für Unternehmer, die laufende Kosten zu bedienen haben, ihre Angestellten bezahlen und Liefer- sowie Wertschöpfungsketten intakt halten müssen, können solche Verzögerungen schnell zu finanziellen Engpässen führen. Klassische Überbrückungs-kredite helfen zudem nur bedingt, da sie eine zusätzliche Verschuldung bedeuten – ohne gleichzeitig das Eigenkapital zu stärken.

ALTERNATIVE FINANZIERUNG ALS LÖSUNG

Um finanziell flexibel zu bleiben, konnte die RT Metall GmbH auf verschiedene Unterstützungsmaßnahmen zurückgreifen und die schwierigsten Phasen überstehen. Doch bereits die Transformation der Automobilindustrie und der Trend zur Elektromobilität hatten dem Unternehmen zugesetzt. Um seine Finanzstruktur langfristig zu optimieren, entschied sich Herr Thiel für die Finanzierungsalternative des Sale and Leaseback. Damit war er in der Lage, stille Reserven zu heben und bestehende Verbindlichkeiten abzulösen.

WAS IST SALE AND LEASEBACK?

Vor allem im produzierenden Mittelstand nimmt Sale and Leaseback an Fahrt auf. Um bankenunabhängig neue Liquidität zu generieren, veräußern Unternehmen Ihre Produktionsmaschinen dabei an einen entsprechenden Leasing-Anbieter und erhalten unmittelbar den Kaufpreis, der auf dem Zeitwert der Maschinen basiert. Gleichzeitig leasen die Firmen die jeweiligen Maschinen von ihrem Finanzierungspartner über einen festgelegten Zeitraum und zu einem festen Zins zurück. Die Produktionsmaschinen bleiben an ihrem Platz und können ohne Ausfall weiterverwendet werden. Das Unternehmen hat so durch die Transaktion aus stillen Reserven, nämlich den Produktionsmaschinen, neue Liquidität geschaffen, vollständig ohne Neuverschuldung und ohne Kreditlinien zu strapazieren.



FLEXIBEL ZUM ERFOLG

Die RT Metall GmbH nutzte früher vor allem Bankenfinanzierungen, doch dies beschränkte die Flexibilität, kurzfristig auf eine erhöhte Kreditlinie zugreifen zu können. Aktuell setzt das Unternehmen nun hauptsächlich auf Leasing oder Sale and Leaseback für Fahrzeuge und Anlagen. An Sale and Leaseback schätzt Herr Thiel vor allem, dass es sich um eine »unkomplizierte Form der Finanzierung ohne langwierige Diskussionen mit den Banken« handelt. Die rasche Abwicklung hat den Unternehmer besonders beeindruckt, konnte er sich so schnell wieder auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Auch der zwischenmenschliche Faktor ist für Thiel von großer Bedeutung: »Für eine dauerhafte und harmonische Geschäftsverbindung ist eine gute zwischenmenschliche Ebene unabdingbar. Ist das der Fall, dann lassen sich auch eventuell eintretende Probleme klären.«

MIT ZUVERSICHT IN DIE ZUKUNFT

Mittlerweile hat sich die Lage im eigenen Unternehmen wieder stabilisiert und Herr Thiel blickt zuversichtlich in die Zukunft. Dennoch ist sich der Unternehmer bewusst, dass es viele andere Firmen zukünftig nicht einfach haben werden. Sein Appell an andere Unternehmer: Besonders in den derzeit herausfordernden Zeiten ist es umso wichtiger, sich bereits jetzt nach alternativen Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung umzusehen, wie unter anderem Sale and Leaseback.