

DER PRODUZIERENDE MITTELSTAND BRAUCHT EINE ALTERNATIVE

DIE RT METALL GMBH IST MIT SALE AND LEASE BACK FINANZIERUNG AUF ERFOLGSKURS

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 dem metallverarbeitenden Bereich und Teil 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 von Covid-19 sowie des anschließenden Ukraine-Konflikts deutlich zu spüren bekommen. Im Januar und Februar 2020 verzeichnete das Unternehmen eine hervorragende Auftragslage, doch ab März und April ging die Auftragslage stark zurück. »Das hat unsere Liquidität natürlich stark strapaziert. Teilweise gab es Zutrittsverbote bei unseren belieferten Kunden, was Absprachen und Planungen enorm erschwert hat. Kaum hatte sich das verbessert, haben uns die Energiekrise und der anhaltende Rohstoff- und Materialmangel das Leben erschwert«, so Thiel.

STAATLICHE HILFSSMASSNAHMEN HELFEN BEDINGT

Von der Politik zugesagte wirtschaftliche Hilfe kamen vielerorts nur schleppend und mit langen Verzögerungen in Gang. Viele Auszahlungen von Hilfen wurden aufgrund mutmaßlich vereinzelt aufgetretener Betrugsversuche vorübergehend sogar ganz ausgesetzt. Für einen Unternehmer, der laufende Kosten zu bedienen hat, seine Angestellten bezahlen und Liefer- und Wertschöpfungsketten intakt halten muss, münden derartige Zahlungsausfälle oftmals in finanziellen Engpässen. Diese können die wirtschaftliche Existenz bedrohen, zumal vielen Unternehmen mit beispielsweise Überbrückungskrediten auch nicht geholfen ist, da sie eine Neuverschuldung bei gleichzeitig entgangenen Umsätzen bedeuten.

ALTERNATIVE FINANZIERUNG ALS LÖSUNG

Um finanziell über Wasser zu bleiben, konnte die RT Metall GmbH auf die staatliche Unterstützung wie Kurzarbeitergeld und Übergangsgelder zurückgreifen und es gelang vorerst, die schwierigen Phasen zu überstehen. Doch bereits die Automobilkrise 2019 und der Schwenk zur Elektromobilität hatten dem Unternehmen zugesetzt. Es kam zu temporären Umsatzeinbußen, bis sich das Unternehmen auf die neue Marktsituation und deren Anforderungen eingestellt hatte. Um seine Finanzstruktur langfristig zu optimieren hat Herr Thiel sich für die Finanzierungsalternative des Sale and Lease Back entschieden. Mittels dessen war er in der Lage stille Reserven zu heben und Verbindlichkeiten, die das Unternehmen belastet haben, abzulösen.

WAS IST SALE AND LEASE BACK?

Vor allem im produzierenden Mittelstand nimmt Sale and Lease Back 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 vorher festgelegten Zeitraum und zu einem festen Zins zurück. Die Produktionsmaschinen bleiben während der gesamten Transaktion an ihrem Platz und können ohne jeglichen Ausfall weiterverwendet werden. Das Unternehmen hat so durch die Transaktion aus stillen Reserven – nämlich seinen Produktionsmaschinen – neue Liquidität geschaffen, vollständig ohne Neuverschuldung und ohne bestehende 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 Lease Back für Fahrzeuge und Anlagen. An der Sale and Lease Back Transaktion 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 voll auf sein Kerngeschäft konzentrieren. Auch der zwischenmenschliche Faktor ist für Herrn Thiel von großer Bedeutung: »Für eine dauerhafte und harmonische Geschäftsverbindung ist eine gute zwischenmenschliche Ebene und, dass die Chemie stimmt, 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 UM SO WICHTIGER, SICH BEREITS JETZT NACH ALTERNATIVEN MÖGLICHKEITEN DER UNTERNEHMENSFINANZIERUNG UMZUSEHEN, WIE UNTER ANDEREM SALE AND LEASE BACK.** «