

Fallbeispiele: Finanzierung durch stille Reserven

Die Mittelbeschaffung bei Banken ist selbst für erfolgreiche Mittelständler keine leichte Aufgabe mehr. Zudem können Banken die im Unternehmensvermögen vorhandenen stillen Reserven in vielen Fällen kaum berücksichtigen; die Gewinnung zusätzlicher Liquidität durch Nutzung der eigenen Vermögensreserven gelingt nicht. Spezialisierte Finanzdienstleister verwandeln die im vorhandenen Unternehmensvermögen enthaltenen stillen Reserven in Liquidität für Unternehmen, da diese eine profunde Kenntnis des Zweitmarktes für die jeweils relevanten Gegenstände besitzen. Die Möglichkeiten, welche Vermögensgegenstände nutzbar sind, sind ebenso vielfältig wie das mögliche Einsatzspektrum der so erhaltenen zusätzlichen Mittel.

Wachstumsfinanzierung durch private vermietete Immobilie

Das Unternehmen benötigt zusätzliche Mittel, um den entscheidenden Wachstumsschritt vollziehen zu können. Der Inhaber veräußert eine vermietete, gerade abbezahlte Immobilie und pachtet diese zurück. Nach Abzug der Pacht bleiben ihm immer noch rund zwei Drittel der Mieteinnahmen, die er für seine Altersversorgung zurücklegt. Den erzielten Kaufpreis investiert er in sein Unternehmen, das nun die erforderliche Expansion aus eigener Kraft umsetzen kann.

Firmenkauf durch stille Reserven bezahlt

Ein Dienstleistungsunternehmen mit erheblichem eigenem Fuhrpark will ein anderes Unternehmen der Branche erwerben. Der Fuhrpark wird an ein Spezialunternehmen verkauft und zurückgemietet; ebenso erfolgt der Verkauf der zentral gelegenen, innenstadtnahen Firmenzentrale, in die man sich noch fünf Jahre einmietet. Danach steht der Umzug in ein Gewerbegebiet am Stadtrand an, die Immobilie soll dann in einem benachbarten Büro- und Einkaufszentrum angegliedert werden. Mit dem Erlös kann die Akquisition eines Wettbewerbers bezahlt werden, ohne weitere Bankverbindlichkeiten eingehen zu müssen.

Anlagevermögen in Liquidität verwandelt und Unabhängigkeit zurückgewonnen

Ein Unternehmer wird immer wieder sanft dazu gedrängt, sein Unternehmen zu veräußern; denn er nähert sich seinem 70. Geburtstag. Seine Kinder haben jüngst ihr Studium abgeschlossen, und bevor sie sich im Familienunternehmen engagieren, wollen sie noch mehrere Jahre Erfahrungen anderswo, auch im Ausland, sammeln. Das Unternehmen verfügt über erhebliche stille Reserven im Maschinenpark; dieser wird vollständig verkauft und zurück gemietet, mit dem Erlös werden alle bestehenden Verbindlichkeiten abgelöst, eine zusätzliche Factoringlösung zur Absicherung der operativen Liquidität flankiert diesen Schritt. Der Unternehmer stellt einen erfahrenen Fremd-Geschäftsführer ein, der ihn entlastet und später die Unternehmensführung an einen Familien-Geschäftsführer übergeben wird.

Expansion in Emerging Market

Ein Unternehmen beabsichtigt den Aufbau einer Niederlassung mit Produktion in einem überseeischen Schwellenland. Die Expansion wird auch von wichtigen Kunden erwartet, da diese selbst bereits lokale Fertigungsbetriebe in dem betreffenden Land unterhalten. Aufgrund der hohen Vorfinanzierungslasten des Zuliefergeschäftes stehen keine freien Mittel zur Verfügung. Die überwiegend lokal tätigen Banken stehen einer Finanzierung eines Überseeengagements skeptisch gegenüber. Das Unternehmen veräußert den gesamten Maschinenpark nebst allen produktionsnahen Ausrüstungen an einen spezialisierten Finanzdienstleister und schließt mit diesem einen Leasingvertrag. Mit dem Erlös wird der neue Zweigbetrieb aufgebaut. Aufgrund des ausschließlichen Eigenmitteleinsatzes gelingt später noch eine Teilfinanzierung in lokaler Währung. Das Geschäft des Mutterunternehmens und der neuen Filiale entwickelt sich aufgrund des mutigen Expansionsschrittes sehr dynamisch.

Projektfinanzierung einmal anders

Ein sich sehr dynamisch entwickelndes Unternehmen steht vor einer neuen Herausforderung. Ein bekanntes Großunternehmen hat zusätzliche Aufträge platziert, die eine weitere erhebliche Umsatzausweitung zur Folge haben werden. Die Vorleistung bis zur Projektrealisierung über zwei Jahre muss der Betrieb jedoch selber vorfinanzieren. Da eine schnelle, verlässliche Projektfinanzierung nicht gelingt, werden alle Ausrüstungsgüter, die Maschinen und der Fuhrpark an Finanzierungspartner verkauft und zurückgemietet. Zudem ergänzt eine Einkaufsfinanzierung die Lösung. Mit den so gewonnenen Mitteln wird die Projektphase finanziert; das Unternehmen wird aufgrund seiner Kreativität zu einem geschätzten Geschäftspartner seines Großkunden.

Brückenfinanzierung in der Krise

Ein größeres Unternehmen ist unverschuldet in eine Krise geraten. Die Liquidität ist angespannt, es muss bald eine Lösung gefunden werden. Die präferierte Option, sich mit einem anderen Unternehmen der Branche zusammenzuschließen, wird jedoch mehr Zeit benötigen, als dem Unternehmen voraussichtlich noch bleibt. Es möchte daher eine Brückenfinanzierung finden, die es ihm erlaubt, die anstehenden Verhandlungen ohne Zeitdruck durchzuführen und für den Fall des Scheiterns der Fusionsgespräche die notwendigen Maßnahmen durchzuführen, um auch alleine wieder stabil und erfolgreich existieren zu können. Das gesamte Anlagevermögen wird veräußert und zurück geleast. Der Erlös verschafft dem Unternehmen neben erheblichen Buchgewinnen ausreichend Liquidität, um seine Ziele erfolgreich verfolgen zu können. Die Krise kann bewältigt werden.