NWB-BB Nr. 2 vom 26.01.2023 Seite 50

Equipment Finance: Garant für mehr Stabilität in der Krise

Warum die Zusammenarbeit mit Leasing-Gesellschaften in der aktuellen Situation besondere Vorteile hat

Dipl.-Volksw. Gabriele Romeike *

Herausforderungen aus 2022 werden 2023 nachwirken: die kriegerischen Auseinandersetzungen in Europa, grundsätzliche Veränderungen im Außenhandel mit bedeutenden, internationalen Lieferanten, die Verschärfung des Insolvenzrechtes mit § 102 StaRuG sowie erweiterte Anforderungen seitens der Wirtschaftsprüfer und im Finanzierungsmarkt und deutliche Zusatzanforderungen bei der Kreditvergabe. Die Deutsche Bundesbank schreibt im Finanzstabilitätsbericht 2022 folglich: „In der aktuellen Situation ist nicht nur die Aufsicht gefordert, sondern alle Finanzmarktteilnehmer." Weil das Geflecht aus Dokumentationserfordernissen und Regelungen für die Kreditvergaben engmaschiger wird, sind Maßnahmen frühzeitig einzuleiten. Befindet sich das Unternehmen bereits in Erklärungsnot, müssen Banken aus regulatorischen Gründen eingreifen. I. d. R. bedeutet dies die Beauftragung einer gutachterlichen Stellungnahme, ohne die die Banken-Finanzierungen nicht fortgesetzt werden dürfen. Einschränkungen des Testats des Wirtschaftsprüfers – gleich aus welchen Gründen – setzen die Wirkkette ebenfalls in Gang. Die Mindest-Maßnahmen zur Stabilisierung einer Unternehmensfinanzierung werden im folgenden Beitrag erläutert.

Kernaussagen

- **Die Risikotragfähigkeitskonzepte der Unternehmen werden komplexer, auch weil Kreditgeber zum Krisenkatalysator werden können.**
- **Die Stabilität der Finanzierungsstruktur des Unternehmens ist auf Anfälligkeit zu prüfen und die Risikotragfähigkeit zu dokumentieren.**
- **Die Nicht-Banken wie Leasing- und Factoring-Gesellschaften sind notwendiger Stabilisator einer Finanzierungsstruktur.**

I. Finanzierungsstrukturen krisensicher aufbauen

Eine krisenfeste Finanzierungsstruktur – sofern sie nicht am Kapitalmarkt orientiert ist – hat mindestens die folgenden Merkmale:

- Kein Finanzierungspartner erhält mehr als eine Sicherheiten-Art (Asset-Klasse).
- Sofern eine Sicherheit vergeben werden soll, wird die maximal mögliche Liquidität aus dieser Sicherheit im Markt festgestellt und die vertraglichen Bedingungen bei Finanzierern ausgeschrieben.

In Ausschreibungsverfahren zur Einwerbung der Finanzierungsmittel wird vorgegeben:

Assets des Unternehmens werden nur nach festgelegten Kriterien den Finanzierungspartnern überlassen.

Die Vergabe dieser Assets erfolgt zur Optimierung der weiteren Bedingungen mit Vorlage eines vollständigen Kreditantrags.

Anforderungen von Finanzierungspartnern, weitere Assets als Sicherheit erhalten zu können, werden strategisch ausgeschlossen.

Im Ergebnis werden die Assets des Unternehmens an spezialisierte Finanzierungspartner vergeben, die dem Unternehmen die maximal mögliche Liquidität zur Verfügung stellen:

Für die Debitoren-Forderungen sind es die **Factoring-Gesellschaften**, die aufgrund ihrer digitalen Infrastruktur und ihrem Status als Finanzdienstleistungsinstitut 90 % der angekauften und kreditversicherten Forderungen sofort auskehren dürfen und mit Bezahlung seitens des Debitors abzüglich einer Gebühr die verbliebene Differenz überweisen.

Für die Maschinen, Anlagen und sonstigen Betriebsvorrichtungen sowie Fahrzeuge sind die **Leasinggesellschaften** die Partner, die die Anschaffungskosten gem. der BaFin-Regularien in voller Höhe finanzieren dürfen und als Finanzdienstleistungsinstitute im Vergleich zu Banken privilegiert sind, selbst wenn die Leasinggesellschaft – was eine Ausnahme darstellt – über eine Bank-Lizenz verfügt. Auch gebrauchte Maschinen und Anlagen können in die Liquiditätsbeschaffung einbezogen werden. Die Vertragsarten sind Darlehen, Leasing oder der Mietkauf.

Zur Finanzierung von Grundstücken und Gebäuden werden **Banken, Pensionskassen oder Versicherungen** angefragt. Diese Institute sollten idealerweise nicht zum Kreis der Institute gehören, die auch Betriebsmittel-Linien bereitstellen.

Checkliste (**Download als Word-Dokument**)

Checkliste: Mindest-Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzierungsstrukturen

Prüfung der bestehenden Bankenverträge

Entflechtung der gegebenen Sicherheiten

Wenn erforderlich: Neuaufbau der Finanzierungsstruktur

Einhaltung von Kriterien bei der Vergabe von Sicherheiten

Berücksichtigung der Finanzdienstleistungsinstitute, wie Leasinggesellschaften und Factoring-Institute

Teilablösung von Banken durch Refinanzierung von Assets wie Immobilien, gebrauchte Maschinen und Anlagen sowie Debitoren-Forderungen

II. Finanzierung von beweglichen Wirtschaftsgütern mit Leasing-Gesellschaften

1. Vertragsarten

Übersicht 1 zeigt die Finanzierungsformen, die Leasing-Gesellschaften anbieten dürfen. Finanziert werden Maschinen, Anlagen und Fahrzeuge jeder Art – auch für Straßenbau und Landwirtschaft – und zwar grds. zu 100 % der Nettoanschaffungskosten.

Aktuell ist zu beachten, dass der Preis für den Eigentumsübergang des Leasingobjekts am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags den Inflationsraten unterliegt.

Übersicht 1: Finanzierungsformen von Leasing-Gesellschaften		
Leasing	**Mietkauf**	**Investitionskredit**
Recht zur Nutzung des Objekts	Miete des Objekts mit Kaufabsicht	Kauf des Objekts
Eigentumsübergang durch Kauf am Ende der Laufzeit möglich	Eigentumsübertragung am Ende der Laufzeit mit Zahlung der letzten Rate	Objekt sofort im wirtschaftlichen Eigentum
Objekt in der Bilanz der Leasinggesellschaft (wenn nach HGB bilanziert wird)	Objekt in der Bilanz des Mietkäufers	Objekt in der Bilanz des Kreditnehmers
MwSt. auf die monatlichen Raten	MwSt. aller Raten mit erster Ratenzahlung fällig	MwSt. auf den Objektpreis bei Zahlung des Kaufpreises fällig

2. Rechtliche und steuerliche Grundlagen

Traditionell werden von Leasinggesellschaften Leasingverträge angeboten.

Bis heute basieren Leasingverträge auf Steuererlassen des Bundesministeriums für Finanzen aus 1971 und 1975. Kern der Erlasse ist der Gedanke, dass wirtschaftliches und juristisches Eigentum des zu finanzierenden Leasing-Objektes bei der Leasing-Gesellschaft geführt werden können. Dabei müssen den Leasing-Gesellschaften die Chancen und Risiken aus den Verträgen eindeutig zugeordnet werden können.

Download-Tipps

Ertragsteuerliche Behandlung von Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter, BMF, Schreiben v. 19.4.1971 - IV B/2 - S 2170 - 31/71, NWB PAAAA-76908

Steuerrechtliche Zurechnung des Leasing-Gegenstandes beim Leasing-Geber, BMF, Schreiben v. 22.12.1975 - IV B 2 - S 2170 - 161/75, NWB BAAAA-76904

Die Vorteile der Regelung für die Unternehmen liegen insbesondere darin, die Verlängerung der Unternehmensbilanz zu vermeiden und die Eigenkapital-Quote zu erhalten sowie neben den Zinsen auch die Tilgungen in der Gewinn- und Verlustrechnung geltend machen zu können.

Bei Steuerprüfungen waren in der Zeit von 2008 bis 2011 bei den Leasing-Gesellschaften erhebliche Verstöße gegen die Erlasse festgestellt worden, so dass seitdem eine recht enge Auslegung verzeichnet werden muss. Die Frage der Zahlung eines Kaufpreises am Ende der Vertragslaufzeit zur Übergabe des wirtschaftlichen und juristischen Eigentums des Leasing-Objekts ist deshalb besonders zu beachten und enthält wesentliche Implikationen, die bei der Kalkulation eines Vertrags von vornherein berücksichtigt werden müssen. Sie sind jedoch bisweilen nur unter besonderen Bedingungen quantifizierbar.

Unter der Voraussetzung, dass Fremdkapital im Unternehmen zur Durchfinanzierung benötigt oder der Eigenkapitalfinanzierung vorgezogen wird, sollten Maschinen, Anlagen, sonstige Betriebsvorrichtungen und Fahrzeuge mit einer **Leasing-Gesellschaft (Equipment Finance-Institut)** finanziert werden. Neben dem steuerlichen Effekt ist die Schonung der Bilanzsumme interessant, weil dies das Unternehmens-Rating verbessert.

Praxishinweis

Die Ausschreibung der Finanzierung sollte von einem seriösen Makler vorgenommen werden, der auch die Förderfähigkeit der Investition prüft, die Förderung beantragt sowie dann mit der Finanzierung synchronisiert. Der Makler erhält die vollständige Kalkulation des Finanzierungsvertrags einschließlich des kalkulierten Kaufpreises zur Übergabe des Eigentums am Ende der Vertragslaufzeit zur Kenntnis und kann sich darauf beziehen. Die Abrechnungen der Makler mit den Leasing-Gesellschaften sollten dem Mandanten aus Transparenzgründen offengelegt werden.

Argumente, die Finanzierung von Betriebsvorrichtungen, Maschinen, Anlagen und Fahrzeugen mit einer Leasing-Gesellschaft vorzunehmen:

- Als Sicherheit dient ausschließlich das zu finanzierende Objekt.
- Alle Fragen einer Sicherheiten-Zweckbestimmung, die bei einer Bankenfinanzierung zu klären wären, erübrigen sich.
- Die Fungibilität und Werthaltigkeit des zu finanzierenden Objekts werden von der Leasinggesellschaft mindestens gleichgewichtet und mit der Frage der Bonität des Finanzierungsnehmers bewertet.
- Auch der vorhandene Maschinenpark eines Produktionsbetriebs kann zur Finanzierung herangezogen werden. Voraussetzung ist die Wertermittlung eines Gutachters, auf deren Basis die Höhe des Auszahlungsbetrags errechnet wird.

Die Equipment Finance-Institute sind – anders als Banken – vertraut mit der Werthaltigkeit der ihnen überlassenen Sicherheit. Zum einen bilanzieren sie das zu finanzierende Objekt im Rahmen eines Leasing-Vertrags selbst und werden hinsichtlich des Wertansatzes steuerlich kontrolliert. Zum anderen sind die Institute mit der Verwertung der Sicherheiten vertraut und können Werteverläufe und Fungibilität deshalb einschätzen. Allein aus diesem Grund sind die Regelungen der BaFin für Finanzdienstleistungsinstitute flexibler anwendbar als bei entsprechender Finanzierung bei einer Bank.

Download-Tipps

Zur Finanzierungsform Leasing stehen Ihnen in der NWB Datenbank folgende Arbeitshilfen zur Verfügung:

- **Leasing – Berechnungsprogramm**, NWB RAAAB-88120: Dieses Berechnungsprogramm ermöglicht es, für ein Leasingverhältnis die Angemessenheit der jeweils vorgegebenen Leasingkonditionen aus unterschiedlichen Blickrichtungen zu prüfen. Zudem können die erforderlichen Leasingkonditionen bestimmt werden, die zur Erzielung bestimmter Parameter (Effektivzinssatz, Leasingrate, Leasingdauer) gegeben sein müssen.
- **Leasing – Checkliste**, NWB ZAAAE-87278: Die Checkliste verdeutlicht, was Sie bei Leasing-Finanzierungen im Interesse Ihrer Mandanten prüfen sollten und was Sie Ihren Mandanten raten können bzw. wie Ihre Mandanten am besten vorgehen.

III. Warum Leasing-Gesellschaften für die Finanzierung von Equipment den Banken vorzuziehen sind

Die Sicherheiten-Bewertungen, die Banken für Equipment vornehmen, gehen regelmäßig mit der Feststellung einher, dass das Equipment als Sicherheit die Kaufpreishöhe und damit die Finanzierungshöhe nicht deckt. Stattdessen muss ein Blanko-Anteil separat beurteilt und in aller Regel zusätzlich besichert werden.

Während bei Leistungsstörungen eine Bank aus regulatorischen Gründen zur sofortigen Kündigung eines Darlehens greifen **muss**, ist den Leasing-Gesellschaften als Finanzdienstleistungsinstitut wirtschaftlicher Pragmatismus gestattet. Wie bei den Factoring-Gesellschaften dürfen die Verträge auch in Insolvenz-Verfahren fortgeführt werden.

Diese Tatsache macht es interessant, notwendige Liquidität im Unternehmen auch aus der Refinanzierung des Maschinen-Alt-Bestandes zu ziehen und mit einem

- Sale-and-Lease-Back, bei dem zudem die stillen Reserven im Anlagevermögen gezogen werden können, oder
- einem Sale-and-Mietkauf-Back

zu finanzieren. Voraussetzung dieser Finanzierungsform ist, dass der Wert des Maschinen-Anlagevermögens gutachterlich ermittelt wurde. Die Auszahlung der spezialisierten Leasinggesellschaften orientiert sich an dem Wert des Gutachtens.

Die Besonderheiten der Finanzdienstleistungsinstitute, Leasing- und Factoring-Gesellschaften, werden aktuell zum **bedeutenden Finanzierungsvorteil** aus mehreren Gründen:

1. Gutachten nach IDW S 6 wird vermieden

Bei Banken führt bereits der Verdacht, dass Rückzahlungsverpflichtungen nicht eingehalten werden könnten, zur Auflage einer gutachterlichen Ermittlung nach IDW S 6-Standard.

Ein solches Gutachten erlaubt der Bank, aktenkundig zu machen, dass die Aufrechterhaltung der Finanzierung gegenüber den Wirtschaftsprüfern der Bank, der BaFin und der EZB gerechtfertigt bleiben kann. Sollte gutachterlich (das Gutachten ist vom Unternehmen zu beauftragen) eine positive Fortführungsprognose nicht erteilt werden können, ist die Vertragskündigung für die Bank zwingend und damit die Bank verpflichtet, die vertraglich vereinbarten Sicherheiten zu verwerten.

Die finanzierende Bank wird in einem solchen Fall zum Katalysator für die Notwendigkeit einer Insolvenzanmeldung.

Hat eine Bank ein IDW S 6-Gutachten von dem Kreditnehmer unterzeichnet erhalten, befindet sich das Unternehmen automatisch im Zustand der Krise. Es ist damit in jeder das Unternehmen finanzierenden Bank in den Bereich „Restrukturierung“ zu überführen, was wiederum eigene Implikationen erzeugt, die für das Unternehmen ausschließlich nachteilig sind. Ob das Gutachten mit positiver oder nicht positiver Fortführungsprognose ausgestattet ist, spielt hierbei keine Rolle.

> **Literatur-Tipp**
>
> Hillebrand, Erstellung und Prüfung von Sanierungskonzepten nach IDW S 6, NWB Sanieren 6/2022 S. 172, NWB DAAAJ-15953

Leasing-Gesellschaften sind – bis auf Ausnahmen, die genau zu beachten sind – nicht berechtigt, Gutachten mit Fortführungsprognosen zu fordern. Solange die Zins- und Tilgungsleistungen (monatliche Raten) erbracht werden, bestehen für die Unternehmen deshalb keine Risiken aus bestehenden Vertragsbeziehungen mit Leasing-Gesellschaften.

Darüber hinaus führen die gültigen Regelungen der Wirtschaftsprüfer, die im Unternehmen befindlichen Risikotragfähigkeitskonzepte nach **IDW PS 340-Standard** zu prüfen, zu Erklärungs- und Darstellungsnotwendigkeiten, mit denen Unternehmen bisher kaum Erfahrung gemacht haben. In Verbindung

mit § 102 StaRUG (Hinweis- und Warnpflichten für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer) wird das Risiko einer Testats-Einschränkung im Jahresabschluss größer.

Mit nur eingeschränktem Testat sind die Banken verpflichtet, das jeweilige Engagement in die Risikobetreuung (oder Intensive Care genannt) der Bank zu übergeben. Der nächste Schritt ist in aller Regel dann die Forderung nach einem IDW S 6-Gutachten.

2. Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

Risiken aus dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz zu dokumentieren, bedingt weitere Erklärungserfordernisse, über deren Wirkweise noch keine empirischen Daten vorliegen. Diese Dokumentationspflicht entfällt bei Finanzdienstleistungsinstituten, Leasing- und Factoring-Gesellschaften.

Literatur-Tipp

Erichsen, Neues Lieferkettengesetz zwingt auch KMU zum Handeln, NWB-BB 3/2022 S. 70, NWB CAAAI-04294

IV. Besonderheiten beachten und Finanzierungen optimieren

Aufgrund der regulatorischen Sonderstellung sind Leasinggesellschaften für die Finanzierung von Equipment prädestiniert, verfügen jedoch nicht über das Beratungs-Know-how zur Beantragung von Fördermitteln.

Praxishinweis

Weil der Förderantrag immer vor der Bestellung des Equipments gestellt sein muss, sind Förderantrag und Ausschreibung der Fremdfinanzierung zu synchronisieren. Die besten Lösungen entstehen, wenn Förderberater und Corporate Finance-Berater oder Makler jeweils auf ihr Fachgebiet spezialisierte Experten sind und lange schon eng zusammenarbeiten. Aus „einer Hand“ die Förderberatung, die Erstellung des Förderantrages bei paralleler Berücksichtigung der Fördersumme und deren Auszahlungsmodalitäten in der Finanzierungsausschreibung zu erhalten, erzeugt hohe Transaktionssicherheit vom ersten Gespräch mit beiden Experten bis zur Auszahlung.

Sollte bei Wachstums- und/oder Akquisitions-Finanzierungen oder bei einem anderen für das Unternehmen bedeutenden Finanzierungsvorhaben ein Finanzierungskonsortium in Betracht gezogen werden, ist die Finanzierung von Equipment vor Einleitung einer Konsortialfinanzierung geboten. Der Hintergrund ist, dass ein Konsortium immer die zukünftigen Cashflows gesteuert und zur eigenen Verfügung wissen möchte. Finanzierungen außerhalb des Konsortiums werden hinsichtlich Art und Größenordnung i. d. R. beschränkt. Gleiches gilt oft auch für Pool-Verträge. Zudem gelten die oben beschriebenen bankenregulatorischen Regelungen.

Praxishinweis

Im Rahmen einer Konsortialfinanzierung werden vorhandene Finanzierungszusagen von nicht zum Konsortium gehörenden Banken gern seitens des Konsortialführers „eingerollt“, um diese den Bedingungen (Covenants) des Konsortiums unterordnen und die Neuaufnahme von Finanzierungen limitieren zu können. Sofern Finanzierungen von Leasinggesellschaften vor Unterzeichnung des Konsortialvertrags bereits ausgezahlt wurden, werden diese Beträge außerhalb des Konsortiums verbleiben. Gleiches gilt für die Rechte an Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die grundsätzlich außerhalb eines Bankenkreises vergeben werden sollten. Auch hier bieten die Finanzdienstleistungsinstitute zuverlässige Finanzierungsformen an, die außerhalb von Erfordernissen für IDW-Gutachten die Working Capital-Mindesterfordernisse erfüllen.

V. Fazit

Da kommt auf die Unternehmen einiges zu und dies betrifft die Finanzierungsseite erneut, weil das *„verschlechterte makroökonomische Umfeld … erhebliche Risiken für das deutsche Bankensystem (birgt)“* (Deutsche Bundesbank, Dezember 2022).

Da die Finanz- und Bankenkrise 2007 nur von sehr wenigen einzelnen Personen vorausgesagt worden war, könnte die Deutsche Bundesbank im aktuellen Bericht vielleicht vorsorglich übertreiben. Wegen der Erfahrungen der letzten Jahre mit der Institution BaFin gehe ich davon allerdings nicht aus. Die BaFin hat erhebliche Risiken nicht erkannt und gleichzeitig überregulatorisch versucht, Risiken im Keim zu ersticken, die gar keine sind. Daraus ist in Verbindung mit gesetzlichen Anforderungen anderer Zusammenhänge ein Geflecht von Anforderungen und Restriktionen inquisitorischer Qualität entstanden, die die Banken belasten und an die Unternehmen durchgereicht werden. Hinzu kommt, dass es BaFin-seitig weiter angestrebt wird, nun auch die Sparkassen zu Fusionen zu treiben, nachdem bei den Volksbanken alle Hebel bereits ihre Wirkungen ausgelöst haben (vgl. den „Finanzstabilitätsbericht 2022“ der Deutschen Bundesbank unter https://go.nwb.de/09k1m).

Autorin



Dipl.-Volksw. Gabriele Romeike
ist Gründerin (2007) und Geschäftsführerin der Financial Projects®-Gruppe (u. a. „mietfinanz.de) in Mülheim a. d. Ruhr, dem führenden Corporate Finance-Berater für den gehobenen Mittelstand und Absatzfinanzierungsspezialist für den internationalen Maschinen- und Anlagenbau.