

Das Geld kommt von der Maschine

Maschinenleasing: Dank neuer Bewertungsmethoden sind der Verkauf und das Zurückmieten von Maschinen schon bei Beträgen in vierstelliger Höhe möglich. Von Sabine Philipp Bei manchen Themen sind Banken einfach zugeknöpft. Etwa wenn ein Digitalberater das Unternehmen flott machen soll für die Zukunft. Oder wenn die Liquidität fehlt, um Miterben auszuzahlen. "Dem Kreditgeber fehlt in solchen Fällen meist der konkrete Gegenwert, mit dem er sich absichern kann. Selbst wenn ein potenziell werthaltiger Maschinenpark vorhanden ist, tun sich viele Banken schwer, da sie solche Werte nur schwer in ihrer Risikomatrix abbilden können", erklärt Clemens Fritzen, Geschäftsführer von Net Bid Finance. Das Hamburger FinTech springt in diese Lücke und bietet Sale-and-lease-back-Lösungen für metallverarbeitende Maschinen an. Dabei verkauft der Unternehmer die Maschine an den Finanzdienstleister und least sie über einen Zeitraum von 48 Monaten zurück. Das Instrument ist nicht neu. Bislang engagierten sich viele Anbieter aber erst ab sechsstelligen Finanzierungsvolumina, da der Aufwand gerade im Maschinenbereich relativ hoch war. So wurde Nord Leasing, eine Schwestergesellschaft des Unternehmens, erst ab einem Finanzierungswert von 400 000 EUR aktiv. "Wir haben einen digitalen Prozess eingeführt und können daher bereits ab einem Volumen von 20 000 EUR tätig werden", so Fritzen. Dabei gibt der Kunde zunächst Maschinendaten ein, etwa Hersteller, Baujahr und Anschaffungswert. Nach einer ersten digitalen Bewertung kann er ein Finanzierungsangebot anfordern. Dazu fordert Net Bid Finance u. a. Bildmaterial und die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA), um die Bonität zu prüfen. Im Idealfall rechnet Fritzen mit einer Bearbeitungsdauer von sieben bis zehn Tagen. Prototypen und Sonderanfertigungen sind ausgeschlossen. Es geht sogar noch eine Nummer kleiner. Das FinTech **Compeon** vermittelt Sale-and-lease-back-Partner bereits ab einem Volumen von 2000 EUR. Auf der Plattform können Unternehmen ihre Finanzierungsanfrage einstellen, die dann an ausgewählte Finanzierungspartner weitergeleitet wird. Die Leasingraten können voll steuerlich geltend gemacht werden. Steuerfrei ist die Transaktion aber meist nicht. "Wenn die Maschine bereits vollständig oder zu einem großen Teil abgeschrieben wurde, ist der Verkaufserlös oft sehr viel höher als der Buchwert. Diese Differenz muss versteuert werden", mahnt Wolfgang Wawro, Steuerberater und Experte beim Deutschen Steuerberaterverband. Aus bilanzieller Sicht hat das Lease-back dennoch einen großen Vorteil. Denn es werden stille Reserven aufgedeckt. "Dabei handelt es sich um Bestandteile des Eigenkapitals, die nicht in der Bilanz ersichtlich sind. Mit ihrer Auflösung verbessert sich die Ertragslage im Jahr der Auflösung, ohne dass dabei der Vermögenswert seine dauerhafte Nutzungsmöglichkeit verliert", erklärt Andreas Stamm von der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft dhpg. Durch die Verringerung der Bilanzsumme verbessert sich zudem die Eigenkapitalquote. Das kann die Bonität verbessern. Einen weiteren Vorteil sieht Stamm darin, dass die Unternehmen die Maschine nach dem Verkauf weiterhin nutzen können. "Wenn die Zahlungsmodalitäten der Leasingraten mit den zu erwartenden Erträgen korrekt abgestimmt sind, kommt der sogenannte Pay-as-you-earn-Effekt zum Tragen. Das heißt, die Maschine finanziert sich sozusagen selbst." Bei der Anbieterwahl ist Kostentransparenz für den Experten das A und O. "Neben dem Zinsanteil der Leasingrate, der die Kapitalkosten und das Risiko der Leasinggesellschaft finanziert, sollten vorab auch die Höhe von Bearbeitungsgebühren, anfallende Gutachtergebühren, sowie auch etwaige Bewertungsabschläge des Leasingguts offengelegt werden." Letztere würden je nach Kreditwürdigkeit des Leasingnehmers variieren. Denn auch hier gilt: Je schlechter die Bonität, desto höher sind die Raten. Als letzter Notnagel eignet sich das Instrument ohnehin nicht. Denn bei Zahlungsverzug wird die Maschine verwertet. Wenn bei der Erstananschaffung staatliche Fördergelder genutzt wurden, ist die Variante Sale-and-rent-back oft interessanter. Auch hier werden Vermögenswerte verkauft und zurückgemietet. "In diesem Fall geht nur das zivilrechtliche und nicht das wirtschaftliche Eigentum auf den Leasinggeber über. Dies kann vorteilhaft für die Inanspruchnahme staatlicher Fördergelder sein, da in der Regel hierfür das wirtschaftliche Eigentum beim Antragsteller liegen muss", erklärt Stamm. Außerdem könne der Leasingnehmer die Leasingraten dann zwar nicht als Betriebsausgaben absetzen, jedoch Abschreibungen und Zinsaufwand geltend machen. Das wirtschaftliche Eigentum wirke sich zudem auf die mögliche Abzugsfähigkeit der Umsatzsteuer aus. "Sind Leasingrate und Erträge korrekt abgestimmt, finanziert sich die Maschine selbst." Andreas Stamm, Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft dhpg

Bildunterschrift: Stille Reserve: Der Verkauf von Maschinen, die bereits abgeschrieben sind, kann Eigenkapitalquote und Bonität verbessern. Foto: mauritius images/McPhoto/Bilderbox/Alamy

Quelle:	VDI NR. 10 VOM 06.03.2020 SEITE 18
Ressort:	Finanzen
Serientitel:	018
Dokumentnummer:	VDIN1B6BAC979F3E4477AD48F 7BD55211121

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.genios.de/document/VDIN_VDIN1B6BAC979F3E4477AD48F%207BD55211121%7CVDIA_VDIN1B6BAC979F3E44

Alle Rechte vorbehalten: (c) VDI Verlag GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH