



LeasingPartner

Fortschritt finanzieren.

28. FM Post | 20.08.2015

Sehr geehrte/r Max Mustermann,

in dieser FM Post stellen wir die Frage; sind sale-and-lease-back-Transaktionen der letzte Lösungsweg bei knapper Liquidität? Außerdem berichten wir über Themen wie, Factoring ist besser als sein Ruf, Stärkungsmöglichkeiten der Investitionsdynamik in Deutschland, die Entwicklung der Leasing-Investitionen und FM in eigener Sache.

Sale-and-lease-back-Transaktionen als "ultima ratio" bei knapper Liquidität?

Immer wieder hört man vollmundige Botschaften, dass sich (vorübergehende?) Liquiditätsengpässe durch den Verkauf und das längerfristige Rückmieten (= sogenannte "Sale-&-lease-back-Transaktion") eigenen Anlagevermögens "heilen" ließen. Doch wenn es dann zum Schwur kommen soll, erschallt regelmäßig der Ruf nach "komfortablen" Zusatzsicherheiten, oder die Anlagengegenstände werden so niedrig bewertet, dass kaum noch ein spürbarer Effekt übrigbleibt – und das Ganze zu üppigen Kosten!

Gleichwohl mag es Situationen geben, in denen derartige Maßnahmen sinnvoll sind – vorausgesetzt, man beginnt frühzeitig, hält die Kosten (z.B. für Gutachter) niedrig und kann den (durch den Verkauf von Anlagevermögen) aufgedeckten außerordentlichen Ertrag gegen Verluste verrechnen. Es müssen also einige Komponenten zusammenpassen, um betriebswirtschaftlich ein (dauerhaft) positives Ergebnis zu erzielen. Zusätzlich kann es zweckdienlich sein, eine derartige – durchaus komplexere – Transaktion auf die Schultern mehrerer Leasinggesellschaften zu verteilen, um den Einzelnen nicht gleich zu überfordern – und genau hierbei hilft natürlich das über viele Jahre aufgebaute Know-how der FM: Es bleibt bei einem Ansprechpartner, aber die Leistungsfähigkeit wächst mit der Anzahl der eingeschalteten Partner.

Factoring ist besser als sein Ruf - Factoringumsätze steigen deutlich

Die Wirtschaftswoche berichtet, dass der Verkauf von Forderungen lange Zeit doch eher verpönt war, allerdings wurden im Jahr 2014 erstaunlich hohe Zuwachsraten aus der Factoring-Branche gemeldet.

Immer mehr Unternehmen erkennen offensichtlich, dass sie durch den Verkauf ihrer Forderungen vor allem ihre Liquidität verbessern. Factoring eignet sich nicht nur als Chance, Forderungen zu reduzieren, sondern gleichzeitig auch zum Schutz vor Forderungsausfällen. Dabei ist Factoring eine Art Kurzfrist-Kredit, da der Factor die offenen Rechnungen vorfinanziert und dabei eben auch das sogenannte Delkreder-Risiko übernimmt.

Nach einem eher stagnierenden Jahr 2012 sind die Factoringumsätze bereits im Jahr 2013 um neun Prozent gestiegen. Knapp 18.000 Unternehmen haben, so die Statistik des deutschen Factoring-Verbandes, mittlerweile Forderungen im Wert von 171 Milliarden Euro abgetreten. Dabei nutzen bisher vor allem größere Unternehmen Factoring. Das Verfahren eignet sich jedoch auch für kleinere Mittelständler.

Die Top vier der wichtigsten Nutzer sind laut des Deutschen Factoring Verbandes die Branchen Handel, Dienstleistungen, Herstellung von Metallerzeugnissen/Maschinenbau sowie Ernährung. Aber auch Branchen, die keineswegs tagtäglich im Fokus des wirtschaftlichen Geschehens stehen (so z.B. Beerdigungsinstitute), machen zwischenzeitlich vom Factoring Gebrauch.

FM verfolgt diese Entwicklung mit großem Interesse, um bei geeigneten Konstellationen die vom Kunden gewünschten Effekte durch den Einsatz von Factoring noch einmal deutlich zu steigern.

Partnerschaft mit dem Mittelstand stärken

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) berichtet: Die dauerhaft degressive Abschreibung sei unverzichtbar, wenn die Investitionsdynamik in Deutschland ernsthaft gestärkt werden solle.

BDL-Präsident Martin Mudersbach warnte vor den Auswirkungen der bestehenden Investitionslücke auf den Kapitalstock und die dadurch gefährdete Wettbewerbssituation der deutschen Wirtschaft. Gleichzeitig verwies Mudersbach auf die dominierende Rolle von Leasing als Investitionsform, vor allem des Mittelstands.

Über 50 Mrd. Euro investiert die Leasing-Wirtschaft jährlich für ihre Kunden in Fahrzeuge, Maschinen, IT-Equipment, Medizintechnik und andere Ausrüstungsgüter sowie Immobilien. Damit werden über die Hälfte der außenfinanzierten Investitionen über Leasing realisiert. Für ihre Kunden managen die Leasing-Unternehmen derzeit Wirtschaftsgüter im Wert von insgesamt über 200 Mrd. Euro. Und der Schwerpunkt liegt dabei auf mittelständischen Unternehmen.

In eigener Sache - Kranspezialist Christoph Borgert erhält Prokura

Als langjähriger Mitarbeiter und Spezialist in der Kran- und Schwerlastbranche, freuen wir uns, Ihnen mitteilen zu können, dass Chrisoph Borgert ab dem 01.07.2015 Prokura erhalten hat.

Der gelernte Bankkaufmann, welcher seit 1998 Teil des FM LeasingPartner Teams ist, verjüngt nun das Team der Geschäftsleitung und unterstützt vor allem den Standort Osnabrück-Bissendorf.

Wir freuen uns gemeinsam auf weitere spannende Herausforderungen.



Leasing-Investitionen wachsen im 1. Halbjahr um sechs Prozent

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) berichtet: Plus zehn Prozent beim Maschinenleasing | Dynamik lässt im 2. Quartal nach

Berlin, 31. Juli 2015 – Die Leasing-Wirtschaft steigerte im ersten Halbjahr ihr Neugeschäft mit Ausrüstungsgütern um knapp sechs Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Damit wachsen die Leasing-Investitionen voraussichtlich wieder stärker als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungen, die im ersten Quartal ein Plus von zwei Prozent verzeichneten.

„Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden“, erklärt Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). „Denn obwohl sich die Konjunktur allmählich erholt, bleiben die privatwirtschaftlichen Investitionen hinter den Erwartungen zurück. Viele Unternehmenslenker sind verunsichert und zögern Erweiterungsinvestitionen heraus. Unser gutes Wachstum zeigt, dass die Leasing-Wirtschaft gerade in unsicheren Zeiten ein verlässlicher Partner der Unternehmen ist.“

In eigener Sache - Vertriebspezialisten (w/m) gesucht

Wir wachsen weiter! Deshalb suchen wir:

VERTRIEBSPEZIALISTEN (w/m) - jeweils in Berlin, Bielefeld, Hamburg und Stuttgart.

Ihr Ansprechpartner: Thomas von Erdmannsdorff | FM LeasingPartner GmbH | Gewerbepark 33-35 | 49143 Osnabrück-Bissendorf | Tel.: +49 5402 9202-824 | Fax: +49 5402 9202-99 | E-Mail: thomas.vonerdmannsdorff@fm-leasingpartner.de | Web: www.fm-leasingpartner.de

FM LeasingPartner GmbH, Gewerbepark 33 – 35, 49143 Bissendorf
Telefon: +49 5402 9202-100 | Telefax: +49 5402 9202-99
E-Mail: fm-post@fm-leasingpartner.de
Web: www.fm-leasingpartner.de

leasinGo leasinGo ist eine Marke der FM LeasingPartner GmbH.
Kein Vertrag ohne unseren Online-Vergleich

Sehr gerne dürfen Sie aus unserer FM Post zitieren. Wir freuen uns besonders, wenn wir darüber auch ein Belegexemplar bekommen.

