

BETRIEBSWIRTSCHAFT IN DER PRAXIS

Tipps & Tricks für eine Planung mit Sale and Lease Back

von Dipl.-Bw. Claudia Schurig, Limburg

Bei einem Sale and Lease Back-Geschäft verkauft ein Unternehmen einen oder mehrere Vermögensgegenstände an eine Leasing-Gesellschaft und least sie zur weiteren Nutzung gleichzeitig zurück. Das Geschäft kann Mobilien und Immobilien, aber auch immaterielle Güter – wie Marken oder Patente – betreffen. Was aber ist bei der Unternehmensplanung zu berücksichtigen, wenn ein Mandant ein solches Geschäft ausführen möchte? Welche Positionen in der Bilanz sind betroffen? Das folgende Fallbeispiel gibt Antworten auf diese Fragen und ermöglicht so eine vorausschauende Planung.

1. Ausgangssituation

Im vorliegenden Beispielfall verkauft ein mittelständisches Unternehmen Teile seines Fuhrparks an eine Leasing-Gesellschaft und least die Fahrzeuge umgehend zurück. Die Fahrzeuge sind alle abbezahlt. Durch den Kaufpreis kann das Unternehmen Kapital freisetzen und seine Liquidität kurzfristig erhöhen – und die Fahrzeuge gleichzeitig weiterhin nutzen. Nachteilig können sich in der Folge die laufenden Zahlungen der Leasingraten auswirken.

Die bestehende Planung wird unterjährig aufgrund des bevorstehenden Vertragsabschlusses angepasst und aktualisiert. Zunächst wird der Verkauf in der Planung als Desinvestition berücksichtigt. Dazu müssen sowohl Informationen über den mit der Leasing-Gesellschaft vereinbarten Verkaufserlös (aus dem Leasingvertrag) als auch über die Restbuchwerte der Leasing-Objekte (aus der Anlagenbuchführung) vorliegen. Die Planung der Desinvestition beginnt mit einer Aufstellung der zu verkaufenden Anlagegüter.

Verkauf ausgewählter, vollständig ab-bezahlter Fahrzeuge

Verkauf wird in der Planung als Desinvestition berücksichtigt

Aufstellung der zu verkaufenden Anlagegüter		
	Fahrzeugkennzeichen	Restwert in der Bilanz zum 30.9.11 gemäß Anlagenbuchführung
1	XX - SP 100	10.520 EUR
2	XX - SP 101	25.803 EUR
3	XX - SP 102	5.000 EUR
4	XX - SP 103	1 EUR
5	XX - SP 104	6.358 EUR
6	XX - SP 105	38.495 EUR
7	XX - SP 106	21.946 EUR
8	XX - SP 107	36.197 EUR
9	XX - SP 108	1 EUR
10	XX - SP 109	5.896 EUR

11	XX - SP 110	42.874 EUR
12	XX - SP 111	26.971 EUR
Desinvestition zum 30.9.11		220.062 EUR
Verkaufserlös zum 30.9.11		185.000 EUR
Verlust aus Anlagenverkauf		- 35.062 EUR

2. Verbuchung von Gewinn/Verlust aus dem Anlagenverkauf

In diesem Beispiel ergibt sich ein Verlust aus dem Verkauf von rund 35 TEUR. Dieser Verlust ist in der GuV zu berücksichtigen. Hier stellt sich die Frage, ob man diesen Aufwand im Betriebsergebnis darstellen oder dem außerordentlichen Bereich zuordnen möchte. Letztendlich lassen sich für beide Ausweise Argumente finden. Hier sollte man individuell und auf den Einzelfall bezogen entscheiden.

Verlust kann unterschiedlich in der GuV dargestellt werden

3. Aktualisierung der Abschreibungen

Als nächstes ist zu überprüfen, inwieweit sich die AfA durch den Anlagenverkauf verändert. Sind die verkauften Fahrzeuge alle nicht nur abbezahlt, sondern auch schon abgeschrieben, verändert sich die geplante AfA nicht. In dem hier betrachteten Beispielsfall liegt ein Mix vor.

kalkulatorische AfA bisher	43.270 EUR	monatlich
Veränderung durch Verkauf	- 6.983 EUR	monatlich
neue kalkulatorische AfA ab 10.11	36.287 EUR	monatlich

Insgesamt entfällt an AfA somit für das IV. Quartal 2011 eine Summe in Höhe von 20.949 EUR. Für 2012 entfällt eine AfA in Höhe von 83.796 EUR.

4. Leasingrate

In der Erfolgsplanung wird die in Zukunft zu zahlende Leasingrate (s. Leasingvertrag) berücksichtigt.

Monatliche Leasingrate für den Sale and Lease Back-Fuhrpark	5.296 EUR
Laufzeit	36 Monate
Beginn	10.2011
Ende	09.2014

Der Aufwand in 2011 – für das IV. Quartal 2011 – beträgt 15.888 EUR. Der Aufwand in 2012 beträgt 63.552 EUR. Der Aufwand ist Teil der sonstigen Kosten. In der Finanzbuchhaltung wird ein eigenes Konto für diesen Aufwand angelegt. Auch in der Planung sollte man diese Position gesondert ausweisen.

Aufwand ist Teil der sonstigen Kosten

5. Weitere Planungshilfen

Manchmal gestaltet sich die Aktualisierung einer Planung im Zuge eines Sale and Lease Back-Vertrags aufwendiger als zunächst angenommen. Das ist z.B. der Fall, wenn es sich um verschiedene Leasing-Objekte und mehrere Verträge handelt oder wenn die Leasingobjekte noch nicht vollständig abbezahlt sind und die Ablösung der bestehenden Finanzierung noch berücksichtigt werden muss. In jedem Fall ist es lohnenswert, die erforderlichen Anpassungen zeitnah vorzunehmen, um stets ein aktuelles Bild der Finanzlage des Unternehmens zu haben.

Hilfreich ist auch eine Gegenüberstellung der Eckdaten der bisherigen und der aktualisierten Planung, da diese die Möglichkeit der Prüfung bietet, ob die Ergebnisse plausibel sind.

Planungsvergleich als Plausibilitätsprüfung

■ Erfolgvergleich

		2011	2011	2012	2012
		VOR	MIT	VOR	MIT
		Sale and Lease Back		Sale and Lease Back	
		TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
	Rohertrag	4.000	4.000	4.000	4.000
+	Sonstige Erträge	30	30	30	30
./.	Personalaufwand	2.480	2.480	2.480	2.480
./.	Abschreibungen	528	507	492	408
./.	Sonstiger Aufwand	700	700	710	710
./.	Rate für Sale and Lease Back	0	16	0	64
=	Betriebsergebnis	322	327	348	368
+./.	Finanzergebnis	-200	-200	-180	-180
+./.	a.o. Ergebnis	0	-35	0	0
=	Ergebnis vor Steuern	122	92	168	188

Erläuterungen:	
Abschreibungen 2011 + 2012	AfA der verkauften Lkws fällt weg
Leasing 2011 + 2012	monatliche Leasingrate ab 10.2011
Finanzergebnis 2011 + 2012	Änderungen der KK-Zinsen wurden aus Gründen der Vereinfachung nicht berücksichtigt
a.o. Ergebnis 2011	Buchverlust aus Lkw-Verkäufen in 2011

↘ WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- „Entweder flüssig oder überflüssig: Ein Liquiditätscheck sichert die Existenz“ in BBP 11, 105

ZUM AUTOR | Die Autorin ist für die Mühl Christ Partner Management Consulting GmbH tätig.



ARCHIV
Ausgabe 5 | 2011
Seite 105 – 109