



Oaklins

JULI 2025

Liquidität im eigenen Unternehmen freisetzen – Wie Unternehmen stille Reserven aktivieren können, ohne die Kontrolle abzugeben

Oaklins Debt Advisory Insights



Torsten Aul
Head of Debt Advisory
DACH

“ Asset-based Finance hat sich zu einem zentralen Instrument entwickelt, um Kapital freizusetzen, Bilanzen zu stärken und die finanzielle Flexibilität zu schaffen, die für Wachstum erforderlich ist, ohne dabei die operative Kontrolle zu gefährden. ”

Das Oaklins-Team verfügt über umfassende Expertise im Bereich der asset-basierten Finanzierungen in ganz Europa:

 Assed based financing	 Acquisition financing and asset financing	 Has raised \$10m	 Have been acquired and advised on triple-stack financing	 Has successfully completed a debt refinancing
 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Business Services	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Automotive	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Real Estate	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM TMT	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Business Services
 Has completed a debt refinancing	 Unsecured term loan & working capital facility	 Undisclosed alternative equity financing	 Has secured financing from SEB Bank	 A total of €65m financing
 Promissory note with a volume of €10m	 Has secured a tailored financing package	 Has raised \$600m in a related party transaction	 Has raised debt financing	 Has successfully raised financing
 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Real Estate	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Construction & Engineering	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Other Industries	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM Food & Beverage	 FUNDING, DEBT ADVISORY & ECM TMT

Während die Zinsen allmählich sinken, die Kreditvergabe jedoch restriktiv bleibt, erschließen europäische Unternehmen weiterhin Kapital über Asset-basierte Finanzierungen

Im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld, geprägt von restriktiverer Kreditvergabe durch Banken und steigenden Investitionsanforderungen, stellt sich für viele Unternehmen die entscheidende Frage: Wie lässt sich Liquidität sichern, ohne operative Flexibilität oder Kontrolle einzubüßen?

Die Antwort liegt in vielen Fällen in der Bilanz. Vermögenswerte wie Maschinen, Lagerbestände, Immobilien und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (Factoring) enthalten häufig stille Reserven, die effizient in Liquidität umgewandelt werden können. Zwei bewährte Strategien hierfür sind das Asset-based Finance (ABF) und Sale-&-Leaseback-Strukturen (SLB).

ABF ermöglicht Unternehmen den Zugang zu Kreditlinien, die durch bestehende Vermögenswerte besichert sind, typischerweise durch:



Im Gegensatz zu herkömmlichen Krediten, die i.W. von Bonitätsbewertungen oder EBITDA-Multiples abhängen, basiert ABF auf dem realisierbaren Wert spezifischer Vermögenswerte.

Die zwei gängigsten Formen sind:

- **Revolvierende Kreditlinien** (besichert durch Forderungen oder Lagerbestände)
- **Term Loans / Festkredite** (besichert durch Anlagevermögen)

Wesentliche Vorteile umfassen:

- **Skalierbarkeit:** Kreditlinien wachsen mit dem Geschäftsvolumen
- **Geschwindigkeit:** Liquidität kann oft zügig verfügbar gemacht werden
- **Unabhängigkeit von Bonitätskennzahlen:** Die Qualität der Vermögenswerte ist wichtiger als Finanzkennzahlen

ABF ist ein effektives Mittel zur Liquiditätsbeschaffung und Flexibilitätssteigerung – besonders für mittelständische Unternehmen, die Alternativen zur klassischen Finanzierung suchen. Es kann auch als Vorbereitung für komplexere Strukturen wie Sale-&-Leaseback (SLB) oder Refinanzierungen dienen.

€562Mrd.

Volumen des europäischen ABF-Marktes in 2023¹

10+%

Über 10 % der deutschen Gewerbeimmobiliedeals 2024 SLB²

1) Quelle: S&P Global, "Global asset based lending Market Size & Forecast, 2023–2032", published 2024

2) Jones Lang LaSalle (JLL). (2024). Germany Industrial Market Overview: H1 2024



Diese Faktoren machen SLB zur attraktiven Option für mittelständische Unternehmen mit Refinanzierungsbedarf, Wachstumszielen oder Optimierungsplänen der Kapitalstruktur

Bei einer Sale-&-Leaseback-Transaktion (SLB) verkauft ein Unternehmen einen Vermögenswert, meist eine betriebliche Immobilie oder Anlage, an einen Investor und leasst ihn langfristig zurück. So wird Kapital aus der Bilanz freigesetzt, ohne den operativen Zugriff zu verlieren.

In einem zunehmend selektiven Kreditumfeld hat sich SLB von einem Nischeninstrument zur Refinanzierung zu einer umfassenderen strategischen Finanzierungsalternative entwickelt, besonders relevant für mittelständische, anlagenintensive Unternehmen, die Liquidität benötigen, ohne zusätzliche Schulden aufzunehmen oder Eigenkapital zu verwässern.

🔍 SLB eignet sich insbesondere, wenn

- das Asset vollständig im Eigentum des Unternehmens ist, betrieblich essenziell und verlässlich bewertbar
- das Unternehmen gebundenes Kapital aus der Bilanz freisetzen möchte, um Wachstum zu finanzieren, Verbindlichkeiten zu refinanzieren oder die Liquidität zu stärken
- klassische Fremdfinanzierung eingeschränkt ist, etwa durch enge Covenants, vorsichtige Kreditvergabe oder geringe Kreditverfügbarkeit
- das Unternehmen Kennzahlen wie Eigenkapitalquote oder Kapitalumschlag verbessern möchte, ohne strategische Kontrolle abzugeben



Finanzierungskosten fördern SLB-Nachfrage¹

Steigende Kreditkosten und zurückhaltende Banken erhöhen das Interesse an SLB als Finanzierungsalternative. Trotz sinkender Leitzinsen bleiben Unternehmenskredite teuer und schwer zugänglich. SLB schafft Liquidität, ohne neue Schulden oder einschränkende Covenants, und ist besonders wertvoll für Unternehmen mit Bedarf an Refinanzierung, Wachstumskapital oder Working Capital.



Investoren nach vermieteten Assets

Auch die Nachfrage nach langfristig vermieteten, ertragsstarken Immobilien, besonders mit soliden Unternehmenskunden, bleibt hoch. SLB bietet Investoren stabile Renditen und sorgt so für attraktive Bedingungen für Verkäufer.

Diese Marktdynamik macht SLB zu einer zeitgemäßen und effektiven Option für gezielten Kapitaleinsatz in einem weiterhin herausfordernden Finanzierungsumfeld.





Finanzielle Effizienz steigern: Wie SLB Liquidität schafft und Finanzierungskosten senkt

1 Sofortige Liquidität

SLB wandelt Immobilien oder Anlagen direkt in Bargeld um, mit bis zu 100 % Auszahlung des Marktwerts (vs. nur 50–60 % bei Hypothekenfinanzierung)

Relevance



2 Steuerlich und kostenseitig effizient

Leasingzahlungen sind als Betriebsausgaben voll abzugsfähig, was den Cashflow stärkt und die Steuerlast reduziert



3 Operative Kontinuität

Unternehmen behalten durch langfristige Leasingverträge die volle Nutzung des Vermögenswerts, Monetarisierung ohne Betriebsunterbrechung



4 Strategische Kapitalallokation

Freigesetztes Kapital kann in renditestarke Bereiche wie M&A, Wachstum oder Innovation reinvestiert werden, ohne neue Schulden oder Kreditlinien zu belasten



5 Bilanzoptimierung

Trotz IFRS-16-Leasingverpflichtungen werden Assets in flexiblere Instrumente umgewandelt, das verbessert Kennzahlen und erhöht die Kreditfähigkeit



€26Mrd.

SLB-Volumen unterstreicht Bedeutung und Relevanz des Instruments

5+%

Kostenunterschied zwischen SLB-Renditen und Fremdkapitalzinsen zeigt klaren SLB-Vorteil¹

Strategisches Kapital in unsicheren Zeiten: Wer profitiert am meisten von SLB?



Mittelständische Industrie- und Produktionsunternehmen

Besitzen oft hochwertige Maschinen, Immobilien oder Anlagen, ideal für SLB, um Wachstum, Entschuldung oder Betriebsmittel zu finanzieren



Kapitalintensive KMU

Unternehmen mit Logistikflotten, Baumaschinen oder Agrartechnik können durch SLB Kapital freisetzen und gleichzeitig Nutzungsrechte behalten



Saisonale oder zyklische Unternehmen

Einzelhandel, Tourismus oder Firmen mit schwankendem Cashflow nutzen SLB zur Stabilisierung der Liquidität in schwächeren Phasen



Unternehmen im Umbruch oder in Sanierung

SLB bietet eine verwässerungsfreie Finanzierungsmöglichkeit zur Restrukturierung, Gläubigerbedienung oder Insolvenzvermeidung



Wachstumsorientierte Unternehmen

Firmen mit Expansionsplänen, z. B. Filialnetze oder Logistik, nutzen SLB zur Finanzierung neuer Standorte oder Übernahmen, ohne neue Kredite oder Eigenkapital aufzunehmen

“

Mittelständische Unternehmen nutzen SLB zunehmend nicht nur zur Liquiditätsbeschaffung, sondern zur Rückgewinnung der Kontrolle über ihre Kapitalstruktur, und für langfristige Stabilität in unsicheren Märkten.

”



Torsten Aul
Head of Debt Advisory
DACH



SLB-Transaktionen strukturieren: Wie Unternehmen asset-basierte Finanzierungs-Modelle und vertragliche Gestaltungen nutzen können, um Liquidität freizusetzen, finanzielle Freiheitsgrade zu optimieren und regulatorische Anforderungen zu erfüllen

SLB-Finanzierungsoptionen:

- ① Immobilien:** Verkauf eigengenutzter Gewerbe- oder Industrieimmobilien mit anschließendem langfristigem Rückmietvertrag (typischerweise 10 bis 20 Jahre). Üblich ist das Triple-Net-Leasing, bei dem der Mieter (ehemalige Eigentümer) für Steuern, Instandhaltung und Versicherung verantwortlich ist.
- ② Maschinen & Anlagen:** Verkauf hochwertiger, beweglicher Vermögenswerte wie Produktionsanlagen, Fahrzeugflotten oder Medizintechnik an einen Leasinggeber mit anschließender Rückmietung zur weiteren Nutzung. Die Laufzeiten liegen in der Regel bei 3 bis 7 Jahren, entsprechend der wirtschaftlichen Nutzungsdauer, und werden oft von spezialisierten Leasinganbietern umgesetzt.
- ③ Geistiges Eigentum:** Monetarisierung immaterieller Vermögenswerte wie Patente, Marken oder Softwarelizenzen durch Verkauf und anschließende exklusive Rücklizenenzierung. Obwohl weniger verbreitet, kann dieses Modell erheblichen verborgenen Wert heben, insbesondere in IP-intensiven Branchen wie Pharma oder Technologie.
- ④ Vorräte:** Verkauf von Beständen (z. B. Rohstoffe, Fertigwaren, schnell drehende Lagerware) an Finanzierer mit anschließender Rückmietung für die operative Nutzung. Diese Struktur ist meist kurzfristig, auf Lagerumschlagszyklen abgestimmt und ermöglicht Liquiditätsgewinn bei gleichzeitiger physischer Kontrolle. Besonders geeignet für Unternehmen mit stabilen Absatzzyklen und gut geführtem Lagerwesen.



SLB-Transaktionen strukturieren: Wie Unternehmen verschiedene Asset-Modelle nutzen, um Liquidität freizusetzen und finanzielle Effekte zu optimieren

Asset-Eignung und Investorenrelevanz

Bewertung, ob das Asset langlebig, strategisch und für Kreditgeber oder Investoren attraktiv ist. Immobilien, Spezialanlagen oder kritische Infrastruktur mit hohem Restwert eignen sich besonders

Wertfreisetzung vs. Finanzierungskosten

Abwägung der kurzfristig verfügbaren Liquidität gegen die langfristigen Finanzierungskosten (z. B. Leasingraten, Zinssätze)

Operative Auswirkungen

Sicherstellung des weiteren Zugriffs und der Nutzung des Assets nach der Finanzierung. Strukturen wie SLB sichern den Betrieb, aber vertragliche Einschränkungen (z. B. bei Umbauten oder Verkauf) sind zu prüfen

Struktur und Flexibilität

Festlegung des passenden Instruments, z. B. Sale-&-Leaseback, Leasing oder asset-basierte Kredite. Zu berücksichtigen: Laufzeit, Zinsart (fix/variabel), Verlängerungsrechte oder Ausstiegsklauseln

Bilanzielle und steuerliche Behandlung

Unterschiedliche Modelle unterliegen unterschiedlichen Regelungen nach HGB oder IFRS. Themen wie Kapitalerträge, Mehrwertsteuer oder Abzugsfähigkeit von Zahlungen sind entscheidend für die Strukturwahl

Stakeholder-Ausrichtung

Einbindung von Gesellschaftern, bestehenden Kreditgebern und Beratern ist essenziell. ABF kann Covenants, Ratings oder bestehende Kreditverträge beeinflussen, vor allem in Multi-Lender-Situationen

Strategische Passung & Timing

Asset-basierte Finanzierung muss zur Kapitalstrukturstrategie des Unternehmens passen. Entscheidende Timing-Faktoren sind Marktumfeld, Kapitalkosten und Transaktionsbereitschaft.



Gemeinsam mit unseren Finanzierungspartnern unterstützen wir Unternehmen bei der Strukturierung maßgeschneiderter Asset-based Finanzierungen und Sale-&-Leaseback-Transaktionen

Relevante Zielgrößen:

- Zielkunden: **Mittelständler** (€10m - €500m Umsatz)
- **Finanzierungsvolumen:** €0.5m - €20m
- **Laufzeiten:** Meist 48 oder 54 Monate
- **Voraussetzungen:** Finanzierung eines möglichst großen Teils des Maschinenparks
- **Finanzierungskonditionen:** ab 8.5% p.a.
- **Umsetzungsduer:** 6 – 8 Wochen

Benötigte Unterlagen:

- Jahresabschlüsse (letzte zwei Geschäftsjahre)
- Aktuelle Managementzahlen (GuV / Bilanz)
- Anlagevermögensverzeichnis (inkl. Maschinen- und Anlagenbewertungen, falls verfügbar)
- Übersicht Kreditverträge / Sicherheiten
- Unterlagen zur Investitions- oder Liquiditätsplanung

Ihr Ansprechpartner:



Torsten Aul
Head of Debt Advisory DACH

Tel: +49 69 5050291 58
Mobil: +49 151 12108503
E-Mail: t.aul@de.oaklins.com

Office Hamburg

ABC-Str. 35 | 20354 Hamburg | +49 40 349 14 189

Office Frankfurt

Guilletstr. 48 | 60325 Frankfurt | +49 69 5050 291 50

Disclaimer

Dieser Bericht dient ausschließlich Informationszwecken. Oaklins und die angeschlossenen Mitgliedsfirmen übernehmen keinerlei Garantie, Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich der Aktualität, Richtigkeit oder Vollständigkeit der enthaltenen Informationen. Der Bericht stellt weder eine Anlageberatung noch eine Aufforderung zum Erwerb oder Verkauf von Investitionen jeglicher Art dar. Investitionsentscheidungen sollten nicht auf Grundlage der hier enthaltenen Inhalte oder Meinungen getroffen werden. Oaklins und die Mitgliedsfirmen haften nicht für Verluste, die durch das Vertrauen auf diese Publikation entstehen. Oaklins ist ein gemeinsamer Markenname unabhängiger Mitgliedsfirmen, die mit Oaklins International Inc. verbunden sind. Oaklins selbst erbringt keine Beratungsleistungen. Details zur Art der Zusammenarbeit finden Sie unter: www.oaklins.com/legal