



vantargis

CASE STUDY

Mit alternativen Technologien für die Zukunft bauen

International führender Systemhersteller in der dezentralen Energietechnik und Bioenergie nutzt innovative Finanzierungsmodelle der Vantargis Leasing

Die Pro2 Anlagentechnik GmbH ist einer der führenden Anbieter von Technologien zur Strom- und Wärmeerzeugung. Die Grundlage für den Erfolg des weltweit agierenden Unternehmens bilden die jahrzehntelange Erfahrung, ein effizientes Projektmanagement und 150 engagierte Mitarbeiter.

pro₂



„Mit einem strategisch angelegten Finanzierungsmix sichern wir unsere Liquidität auch in der aktuellen Wirtschaftslage. Dank Sale-and-lease-back haben wir Geld für weiteres Wachstum.“

Stephan Waerdt, Geschäftsführung, Pro2 Anlagentechnik GmbH

Mit der Leasinglösung Sale-and-lease-back aktiviert die Vantargis Leasing GmbH interne Liquiditätsreserven im Unternehmen. Bisher gebundenes Kapital in Maschinen oder Anlagen lässt sich so freisetzen und zum Beispiel für die Ablösung von Verbindlichkeiten oder neue Investitionen nutzen.

Seit 15 Jahren ist die Pro2 Anlagentechnik am Markt erfolgreich. Als Mittelständler mit Hauptsitz in Willich, in Nordrhein-Westfalen, expandiert das Unternehmen gezielt in die sich entwickelnden Märkte der dezentralen und erneuerbaren Energien. Angefangen mit der Aufbereitung und Verstromung von Deponie- und Grubengas baut und betreibt die Pro2 Anlagentechnik heute hocheffiziente Anlagen zur gewinnbringenden Nutzung erneuerbarer Energien. Das Produktprogramm umfasst Blockheizkraftwerke und Systeme zur Biogas-, Klärgas-, Grubengas- und Deponiegasnutzung sowie Erdgas-Blockheizkraftwerke.

Im Bereich der Unternehmensfinanzierung arbeitet das Unternehmen seit Anfang 2009 mit der Vantargis Leasing zusammen. „Wir suchten nach Wegen, um frische Liquidität für unser weiteres Wachstum zu genießen“, erzählt Lothar Ernst, Kaufmännischer Leiter der Pro2 Anlagentechnik. „Bei den Banken rannten wir als Unternehmen der erneuerbaren Energien nicht gerade offene Türen ein, die Vantargis Leasing hingegen war offen für Gespräche“. Mit der Leasinglösung Sale-and-lease-back konnte das Unternehmen im Mai 2009 im Rahmen der Zusammenarbeit rund 1,1 Millionen Euro zusätzliche Liquidität generieren.

Die Pro2 Anlagentechnik verkaufte dafür gebrauchte Maschinen und Anlagen, insbesondere mobile Blockheizkraftwerke an die Vantargis Leasing und erhielt sofort den Kaufpreis. Im Anschluss leaste das Unternehmen diese von der Vantargis Leasing zurück. „Wir sind dank dieser Lösung gut gerüstet für die Zukunft und können in unser weiteres Wachstum investieren“, so Stephan Waerdt.

„Sale-and-lease-back war hier die perfekte Lösung“, erklärt Patrick G. Weber, Geschäftsführer der Vantargis Leasing. „Und da wir als bankenunabhängiges Unternehmen auch nicht auf einzelne Branchen fokussiert sind, konnten wir die Transaktion umsetzen.“ Gerade das Leasingmodell Sale-and-lease-back ist für viele Unternehmen eine intelligente Möglichkeit zur Nutzung interner Liquiditätsreserven. Außerdem können die Leasingkosten als betriebliche Aufwendungen steuerlich geltend gemacht werden. „Sale-and-lease-back hat für den Unternehmer viele Vorteile“, so Weber. „Die wiederkehrenden Leasingzahlungen sind zum Beispiel eine sichere Kalkulationsgrundlage in der betrieblichen Planung“.

Unternehmen

**Pro2
Anlagentechnik GmbH**

www.pro2.com

Aufgabenstellung

- Liquidität für Wachstum

Unsere Lösung

- Bereitstellung von Liquidität durch Sale-and-lease-back