

Neue Trends beim Maschinenleasing

Leasing hat sich in vielen Branchen neben dem klassischen Kredit als tragende Säule der Investitionsfinanzierung etabliert. Besonders das Leasen von Maschinen bringt für Mittelständler viele Vorteile. RAINER GOLDBERG

Leasing kommt. Das dokumentiert sich auch in den Ergebnissen einer jüngst veröffentlichten Unternehmensumfrage, die von der KfW in Zusammenarbeit mit Regional- und Fachverbänden der Wirtschaft umgesetzt wurde. Dem Finanzierungsinstrument Leasing wird von den befragten Firmen für die Zukunft eine noch steigende Bedeutung zugeordnet. Der – auch im Vergleich zu anderen Instrumenten – relativ starke Bedeutungszuwachs zeigt sich über alle Umsatzgrößenklassen hinweg. Für die kleineren Unternehmen ist Leasing mehr denn je ein einfaches und unkompliziertes Instrument zur Investitionsgüterbeschaffung. In vielen Fällen werden die entsprechenden Leasingofferten vonseiten der Hersteller oder Händler gleich dem Produktangebot mit beigelegt.

Gerade bei industriellen Massengütern wie Fahrzeugen oder IT-Produkten werden Investoren dann schnell auch zu Leasingnehmern.

Basel II als Türöffner

Aber auch bei den größeren mittelständischen Unternehmen findet das Leasing immer mehr Beachtung – was sicher auch auf die Diskussionen um Basel II zurückzuführen ist. War es für diese Firmen bislang kein Problem, für geplante Investitionen ausreichende Finanzmittel von den Hausbanken zu erhalten, so macht sich inzwischen eine gewisse Unsicherheit bemerkbar. Grundlage der Konditionengestaltung werden zukünftig die Ergebnisse interner oder externer Ratingprozesse sein. Die sich abzeichnenden Veränderungen in der Kreditfinanzierung veranlas-

sen viele Mittelständler, insbesondere für kleinere und mittlere Investitionsvorhaben ein Leasingmodell in Erwägung zu ziehen. Dabei spielt auch eine Rolle, dass bei solchen Projekten die Transaktionskosten, das heißt die Kosten, die mit Vorbereitung, Verhandlung und Abschluss einer Finanzierung verbunden sind, im Falle des Leasings meist niedriger liegen als beim Kredit.

Bei Maschinen ist die Entscheidungssituation von spezifischen Faktoren geprägt. Technische Daten, Ausfallzeiten, Support durch den Lieferanten oder Maschinenstundensätze sind hier die relevanten Entscheidungsgrößen. Auch wenn sich bei vielen Maschinen die Innovationszyklen erheblich beschleunigt haben, ist der Bedarf an einem schnellen Austausch nicht annähernd so groß wie etwa beim Autoleasing. In aller Regel erst dann, wenn bedeutende Innovationen auf den Markt kommen, entscheiden sich die Unternehmen für den Austausch einer Maschine oder gegebenenfalls für eine Erweiterung ihres Maschinenparks.

Neue Vertragsgestaltung

Bei der Vertragsgestaltung werden von den Leasingnehmern vor allem Lösungen angestrebt, die auf einen ständigen Verbleib der Maschine im Unternehmen – auch nach Ablauf der Leasingzeit – abzielen. Die führenden Anbieter auf dem Maschinenleasingmarkt haben auf diesen Wunsch reagiert und gerade in jüngster Zeit verschiedene neue, strukturierte Vertragskonzeptionen auf den Markt gebracht, die speziell auf den jeweiligen Bedarf des Investors zugeschnitten sind.

In diesen Vertragsmodellen werden die Werthaltigkeit und Wertverlauf der Maschinen ganz explizit und individuell berücksichtigt, was im Ergebnis sehr attraktive Leasingraten ermöglicht. Gleich-

zeitig hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, am Vertragsende zu fest vereinbarten Konditionen die notwendigen Verfügungen über das Leasingobjekt zu treffen. Er kann es zurückgeben, weiternut-

zen und im Zuge des Gesamtpaketes auch kaufen. Die erforderliche Konzeption eines solchen Modells wird beim Abschluss des Leasingvertrages detailliert mit ihm erörtert und dann auch in feste Vertragsstrukturen gegossen.

Bei den neuen Vertragskonzeptionen handelt es sich um innovative Modelle, die auf langjährigen Erfahrungen im Maschinenleasing basieren. Die Komplexität der Vertragslösungen und der damit verbundene Beratungsaufwand lassen erwarten, dass eine breite Anwendung dieser Konzepte in den Volumenmärkten bei Fahrzeugen oder IT-Produkten vorerst nicht erfolgen wird. Insofern teilt sich an dieser Stelle das Marktangebot. In den Volumenmärkten gilt es, die Abwicklungsmechanismen immer weiter zu optimieren und gegebenenfalls durch Einsatz immer ausgefeilterer Scoringssysteme zu Kostensenkungen und zur Beschleunigung der Entscheidungsverfahren zu kommen. Im Maschinenleasing sind die Anbieter gefordert, die Beratung auszubauen und die Modelle zu verfeinern.

Der Autor ist Prokurist bei der IKB Leasing GmbH mit Sitz in Hamburg. ■



Lange Laufzeit: Geleaste Maschinen bleiben oft Jahre in Firmenhand.

„Der Dialog ist entscheidend“

Interview mit WGZ-Bank-Vorstand Thomas Ullrich zur richtigen Vorbereitung auf das Kreditrating. INTERVIEW: FLORIAN FLICKE

Basel II wirft seinen Schatten voraus. Die neuen Richtlinien für die Kreditvergabe gelten zwar erst ab 2007. Doch die Finanzinstitute orientieren sich schon heute an der Maßgabe, dass künftig allein die Bonität über die Höhe der Zinsen entscheidet. Sind denn die Firmenkunden dafür gerüstet?

Die Bonität des Kunden war in den Banken immer schon das ausschlaggebende Kriterium für die Kreditvergabe. Die Bonitätseinschätzung wird in den Kreditinstituten nun von Ratingverfahren, wie Basel II sie vorgibt, flankiert. Die Kreditvergabe wird damit stärker als zuvor objektiviert. Wir sehen darin eine große Chance für die Unternehmen, die allerdings den Banken die für die Kreditentscheidung relevanten Infor-

mationen zur Verfügung stellen müssen. Die hausinterne Verfügbarkeit über die notwendigen Informationen ist in einigen mittleren Unternehmen zuweilen noch verbesserungsbedürftig.

Woran hapert es denn?

Ganz eindeutig an der Bereitschaft und Fähigkeit zur Kommunikation. Klar ist, dass Unternehmen künftig nur noch dann Kredite ohne große Hindernisse erhalten, wenn sie offen kommunizieren. Basis für ein gutes Gespräch mit der Bank, ein positives Rating und damit eine möglichst günstige Fremdkapitalverzinsung ist, dass das Unternehmen gut über das eigene Haus und die Lage der Branche informiert ist und Zahlen transparent aufbereitet.

Wie soll das gehen, ohne hohe Summen fürs Controlling auszugeben?

Der Schlüssel zum Erfolg liegt auch in der richtigen Software. Uns als Bank ist natürlich viel an einem möglichst mittelsamen Kunden gelegen. Das Gespräch mit der Hausbank gewinnt deutlich an Qualität, wenn nicht wie so oft die Informationsbeschaffung im Vordergrund steht, sondern vielmehr die zielorientierte Informationsanalyse. Sowohl der Unternehmer als auch der Firmenkundenbetreuer der Bank ist damit auf den Dialog bestens vorbereitet.

Gute Idee, aber teuer.

Keineswegs. Kunden aller Volksbanken und Raiffeisenbanken in Deutschland können etwa in Kür-

ze auf das Programm MinD setzen – und das ganz kostenlos.

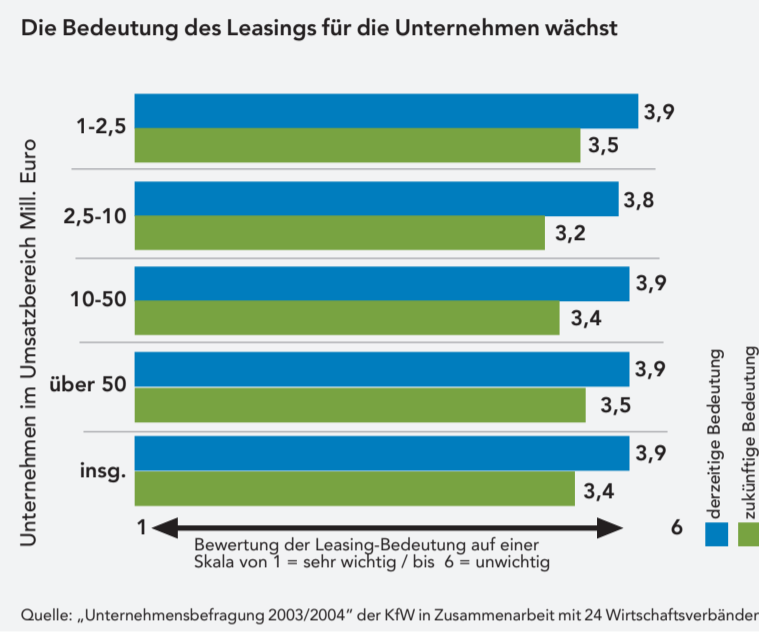
Wofür steht MinD?

Für „Managementinstrumente“ und „Dialog“. Die WGZ-Bank hat das Programm – zusammen mit ihren Mitgliedsbanken – entwickelt. Partner dabei waren im Rahmen eines Forschungsprojekts die Stiftung Industrieforschung, der Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Controlling, die Westfälische Wilhelms-Universität Münster, die BMS Consulting GmbH aus Düsseldorf und die Magdeburger Softwarefirma Eudemonia Solutions AG.

Was leistet denn dieses Programm konkret?

Diese Software für mittelständische Unternehmen unterstützt und verbessert nicht nur den Dialog zwischen Kunde und Bank, sondern hilft auch bei der strategischen Unternehmensführung. Die Firma kann sich eigenständig und ohne großen Zeitaufwand sowohl anhand von Jahresabschlusskennzahlen als auch anhand weicher Faktoren selbst strukturiert durchleuchten. Besonderheit: Mit den Bilanzkennzahlen können Vergleiche zu anderen Unternehmen derselben Branche oder Größenordnung hergestellt werden. Gleichzeitig lässt sich ein automatisierter Bericht erstellen, der alle wesentlichen Informationen für das Gespräch mit der Bank aufbereitet.

Detaillierte Informationen unter: www.min-d.de ■



Zentrale Fragen

Letztendlich ist mit dieser neuen Entwicklung eine umfassende Antwort auf die Fragen gelungen, die mittelständische Unternehmen immer wieder an die Leasingunternehmen richten:

- Wie hoch sind die Raten?
- Welcher Restwert ist in dem Leasingmodell kalkuliert?
- Habe ich die Möglichkeit, das Leasingobjekt nach Ablauf des Vertrags zurückzugeben?
- Zu welchen Bedingungen kann ich das Objekt weiterleasen?
- Kann ich das Leasingobjekt zu einem vorher festgelegten Termin erwerben?
- Gibt es einen verbindlichen Konditionsrahmen für das gesamte Paket?

Financial Structuring | Credit Products | Treasury & Fixed Income | Equity Solutions | Asset Management



www.westlb.de

Als erster Bank ist es der WestLB gelungen, zur Eigenkapitalstärkung des Mittelstandes einen Genussschein IAS-fähig zu strukturieren. Solche Ideen braucht der Mittelstand heute. Und die Bank, die sie hat.

Engagement auf das Sie zählen können.

 WestLB



Bietet Kunden eine kostenlose Vorbereitung aufs Finanzierungsgespräch: WGZ-Bank-Vorstand Thomas Ullrich