

# Maßarbeit

Dass hierzulande die Akzeptanz für Leasing steigt, liegt nicht nur an der wachsenden Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe. Die Attraktivität des Leasing hat sich auch durch flexiblere und transparentere Vertragsvarianten, die genau zu den Bedürfnissen der Leasingnehmer passen, entscheidend verbessert.

CLAUDIA TREFFERT

**D**er Fall war kompliziert. Trotzdem verlangte er eine kurzfristige Entscheidung. Die mehr als drei 3 Mio. Euro teure Leiterplatten-Bestückungsanlage sollte über Leasing finanziert werden. „Wir haben uns vor Ort ein genaues Bild von dem Objekt gemacht“, erinnert sich Friedrich Pinhammer, Leiter des Marktbereichs Werkzeugmaschinen bei der Deutsche Leasing AG, Bad Homburg. „Aufgrund der technischen Spezifikation und der Gespräche mit den Technikern konnten wir den Wertverlauf festlegen. Und innerhalb von vier Tagen hatten wir eine Lösung.“

Laufzeit und Höhe der Raten waren dabei nicht die einzigen Faktoren, die schließlich zum Vertragsabschluss führten. Viel entscheidender noch wirkte sich aus, dass die Elemente des Vertrages wie Zahlungs-

Claudia Treffert ist freie Fachjournalistin in 77797 Ohlsbach.

**Rainer Goldberg,**  
Prokurist bei der IKB Leasing  
GmbH, Hamburg:

„Indem wir vertraglich die  
Konditionen festschreiben,  
erhalten die Kunden eine  
Kostentransparenz von  
Anfang an.“

Bild: IKB



oder Kündigungsmöglichkeiten sowie die Modalitäten am Vertragsende passten: zum Objekt und zu den Bedürfnissen des Leasingnehmers. Wie weit Leasing den Unternehmen bei ihren Investitionsvorhaben in Sachen Flexibilität entgegenkommt, hat sich längst nicht bei allen Unternehmern herumgesprochen.

## Flexible Leasingverträge schaffen Freiräume

So antworteten 17% der vom Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, Berlin, befragten Personen, Leasing fehle es an der Flexibilität, die gerade in konjunkturell schlechteren Phasen notwendig sei. Diese Einschätzung will die Leasingbranche geraderücken, indem sie unter anderem Bausteine für „maßgeschneiderte“ Verträge anbietet mit objekt-, branchen- oder situationspezifischen Ausprägungen.

Zu flexiblen und transparenten Vertragsformen zählen beispielsweise diejenigen, die den Lea-



Bild: Deutsche Leasing

**Friedrich Pinhammer, Leiter des Marktbereichs Werkzeugmaschinen bei der Deutschen Leasing AG, Bad Homburg:** „Wir müssen die Gedanken der Kunden kennen. Denn gerade bei Standardlösungen müssen die Kundenwünsche schon im Voraus eingearbeitet sein.“

singnehmern das volle Wahlrecht am Vertragsende einräumen. Sie können, je nach Wunsch, weiterleasen, kaufen oder das Objekt zurückgeben. Wird außerdem schon zu Beginn ein verbindlicher Konditionenrahmen festgelegt, schließt man unerfreuliche Überraschungen am Vertragsende aus. Denn, so merkt Rainer Goldberg von der IKB Leasing GmbH, Hamburg, an: „Missbrauch ist nicht mehr möglich. Indem wir vertraglich die Konditionen festschreiben, erhalten die Kunden eine Kostentransparenz von Anfang an.“

Auch kündbare Verträge schaffen für das unternehmerische Handeln notwendige Freiräume. So lassen sich dank fixierter Kündigungsmöglichkeiten – die erste ist nach 40% der vorgeschriebenen AfA-Zeit erreicht – Vertragsverhältnisse früher als normalerweise üblich beenden – und das nicht notwendigerweise allein aus wirtschaftlichen Gründen. Denn wer mit technischen Innovationen zeitnah Schritt halten muss, dem kommen die kündbaren Verträge

ebenfalls entgegen. Das gilt vor allem für IT-Investitionen, wo eine häufige Aktualisierung der Hard- oder Software fast die Regel ist. „Dafür gibt es sogenannte Update-Modelle“, erläutert Dietmar Hammerstein, Leiter Vertrieb Maschinenleasing, bei der VR-Leasing in Eschborn: „Sie lassen es zu, immer wieder zu gleichen Bedingungen auf dem neuesten Stand zu sein.“

Trotz des gemäßigteren Innovationsstempos im Maschinen- und Anlagenbau hält er kündbare Verträge dort ebenfalls für eine gute Lösung. Zum einen, weil ein Innovations-Ausstieg mit fest vereinbarten Regularien vor Ablauf der Grundleasing-Laufzeit möglich ist. Zum anderen weil längere Vertragslaufzeiten möglich sind als bei anderen Leasingverträgen. „Bei uns können die Verträge, die auf dem Vollamortisationsmodell basieren, bis zu 120% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer laufen“, gibt dazu Friedrich Pinhammer zu Protokoll. „Anschließend kann der Kunde zu fest definierten Preisen kaufen. Das haben wir mit unserem Finanzamt so vereinbart.“

Dagegen endet bei der entsprechenden Teil-amortisationsvariante der Vertrag erst mit der Kündigung. Wann das ist, bestimmt der Kunde, wobei er die 40%-Grenze einhalten muss. Sollten sich vor dieser Zeit Notwendigkeiten zum Objektwechsel ergeben, haben die Leasinggesellschaften in der Regel ein offenes Ohr. „Man kann ja nicht auf eine Investition festgenagelt werden, bloß weil man einen Leasingvertrag abgeschlossen hat“, stellen die drei befragten Leasingexperten unisono fest.

**Individuell oder Standard: Flexibilität muss sein**

Welche Vertragsarten, mit welchen Bausteinen und Servicebestandteilen passen am besten zur vorgesehe-

nen Investition? Angesichts der Vielzahl an Möglichkeiten lässt sich diese Frage nicht so nebenbei beantworten, sondern sind mit dem Berater der Leasinggesellschaft zu klären.

Ein wichtiges Thema solcher Beratungsgespräche sind die Zahlungsmodalitäten. Außer den monatlich gleich bleibenden Raten gibt es die unterschiedlichsten Modalitäten. Ob progressive oder degressive Monatsraten oder saisonal wechselnde: Die finanziellen Erfordernisse des Leasingnehmers geben für die Wahl der geeigneten Zahlungsform den Ausschlag. Sogar mietfreie Startphasen lassen sich vereinbaren oder jährlich gestaffelte Raten, die das Budget junger Unternehmen nicht über Gebühr belasten. Modelle für die Ratenzahlung gibt es ohne Ende. Wo bei jedes Modell dort seine Grenzen hat, wo die Bonität des Leasingnehmers nicht ausreicht.

Die freie Wahl gilt in der Regel auch bei Leasinggeschäften, die dank klarer Vorgaben, wenig exklusiver Wünsche der Leasingnehmer und niedrigerem Investitionsvolumen ohne Beratungsbedarf auskommen. Weitere branchen-, situations- und objektspezifischen Besonderheiten sind in den standardisierten Verträgen zu finden, denn solche Standardverträge machen einen großen Teil des Leasinggeschäfts aus. Da dürfen Kundenwünsche nicht außen vor bleiben. Friedrich Pinhammer bestätigt dies – sicher nicht nur für das eigene Unternehmen: „Wir müssen die Gedanken der Kunden kennen. Denn bei Standardlösungen müssen die Kundenwünsche schon im Voraus eingearbeitet sein.“

MM



Bild: VR-Leasing

**Dietmar Hammerstein, VR-Leasing AG, Eschborn:** „Mit so genannten Update-Modellen halten die Leasingnehmer ihre IT-Infrastruktur immer auf dem neuesten Stand.“

[www.maschinenmarkt.de](http://www.maschinenmarkt.de)

- ▶ Deutsche Leasing
- ▶ IKB Leasing
- ▶ VR-Leasing
- ▶ BDL