

Maschinenleasing – auch nach der Krise eine gute Alternative

Bei der Beschaffung der optimalen Finanzierung für Maschineninvestitionen gilt es, einige wichtige Punkte zu beachten. Die Unternehmen fordern heute mehr denn je Transparenz und Vergleichbarkeit der Konditionen. Aber auch individuelle Vertragsgestaltungen stehen weit oben auf der Wunschliste.

ANDREAS CRONER UND BERND RISCHKO

Leasingfinanzierungen für Maschinen haben sich in den letzten Jahrzehnten fest etabliert. Was hat sich seit der Finanzmarktkrise verändert, was ist gleich geblieben? Zunächst lässt sich festhalten, dass sich die Anzahl der bedeutsamen Leasinggesellschaften seitdem kaum verändert hat. Zwar sind einige, insbesondere Anbieter ausländischer Banken, ausgeschieden, doch diese Entwicklung wird teilweise durch neue Gesellschaften, die aus dem Herstellerumfeld

Andreas Croner ist Regionalleiter, Bernd Rischko ist Geschäftsführer der Profipartner GmbH mit Sitz in 32584 Löhne, Tel. (0 57 32) 1 61 11, rischko@profifinanzmanagement.de

kommen, kompensiert. Zudem haben einige Anbieter neue Eigentümer erhalten, die zum Teil eine andere Geschäftspolitik verfolgen.

Es ist zu vermuten, dass zukünftig der Konzentrationsprozess wegen der sich schwieriger gestaltenden Refinanzierungsmöglichkeiten zunehmen wird. Für den Gesamtmarkt ist diese Entwicklung nicht so bedeutsam, da dieser heute mehr als 2000 Anbieter zählt, wobei die 50 größten Anbieter einen Marktanteil von 90% repräsentieren dürften.

Da die wirtschaftliche Nutzungsdauer nahezu aller Maschinen die Abschreibungsbeziehungsweise Leasinglaufzeit übersteigt,

bevorzugt die Mehrzahl der Leasingnehmer weiterhin eine spätere Übernahme der Maschinen. Entsprechend werden die Leasingverträge als Finanzierungs- und nicht als Operate-Leasingverträge gestaltet.

Im Vergleich zu früher hat die Komplexität der Vertragsmodelle zugenommen. Während in der Pionierzeit klassische Standardverträge (Teilamortisation und Vollamortisation) den Markt dominierten, beherrschen heute klangvolle Namen wie Laufzeitoptionsvertrag oder Verträge mit Weiternutzungsoption die Szene.

Zyklische Gestaltung der Leasingraten erweitert das Angebot

Die Angebotspalette wird um das bilanzwirksame Leasing sowie um eine degressive, progressive und zyklische (saisonale) Gestaltung der Leasingraten erweitert. Zudem müssen die Leasingraten nicht mehr zwingend über die gesamte Laufzeit fest kalkuliert werden, eine Anpassung kann auch an die kurzfristige Kapitalmarktentwicklung erfolgen. An dieser Stelle hat der deutsche Leasingmarkt die Gepflogenheiten anderer europäischer Länder aufgegriffen.

Nicht nur die Vielzahl der Vertragsvarianten, sondern auch die zunehmend veränderte Kalkulationsbasis erschwert den Leasingvergleich. So ist zumeist nicht mehr der sogenannte Leasingfaktor das ausschlaggebende Kriterium für die Wirtschaftlichkeit eines Leasingvertrages. Vielmehr müssen die Entscheider die gesamten Leasingzykluskosten bewerten, das heißt die Kosten vor Vertragsbeginn, während der Vertragslaufzeit sowie am Vertragsende (Kaufpreis, Mietverlängerungskosten). Die Kreativität der Leasinggeber kennt keine Grenzen: Vormieten

Nicht nur die Vielzahl der Vertragsvarianten, sondern auch die zunehmend veränderte Kalkulationsbasis erschwert den Leasingvergleich.

Bild: igor - Fotolia.com

oder die Berechnung zusätzlicher Nutzungsentschädigungen, die die Leasingrate optisch günstig erscheinen lassen, sind heute Standard. Unterschiedlich hohe Abschluss- oder Konzeptionsgebühren gehören ebenfalls zum gängigen Repertoire.

Auch die Zusatzkosten während der Laufzeit sind zu berücksichtigen. Dazu zählen Audit- oder Umschreibgebühren sowie die Kosten für die Einholung von Saldenbestätigungen. Noch zur Ausnahme gehört die Regelung, dass Leasingraten in Abhängigkeit von der Bonität des Leasingnehmers kalkuliert werden. In diesem Fall erfolgt eine Kopplung an die Einhaltung bestimmter Relationen, wie zum Beispiel die Höhe der Eigenkapitalquote oder des Betriebsergebnisses im Verhältnis zum Umsatz. Welchen Kaufpreis der Leasingnehmer am Ende der Grundmietzeit für den Fall einer Objektübernahme zu entrichten hat, ist vornehmlich von der gewählten Vertragsart abhängig. Deshalb gilt es, diesen Sachverhalt schon vor Vertragsabschluss in die Überlegungen einzubeziehen.

Zudem sind Schwankungen am Zins- und Kapitalmarkt zwischen dem Zeitpunkt des

Vertragsabschlusses und des Vertragsanlaufes, die sich auf den Leasingfaktor und damit auf die Wirtschaftlichkeit des Vertrages auswirken, mittels Nachkalkulation zu berücksichtigen.

Finanzkrise führte beim Leasing zu schlechteren Konditionen

Gerade nach der Finanzmarktkrise haben nahezu alle namhaften Leasinggesellschaften ihre Vertragsbedingungen zu Ungunsten der Leasingnehmer verändert, um ihre Erträge zu steigern. So kalkulieren die Leasinganbieter zunehmend Abschluss- oder Servicegebühren beziehungsweise rechnen sogenannte „gebrochene“ Mietperioden ab.

Wenngleich der Abschluss von Leasingverträgen Risiken in sich birgt, überwiegen die Vorteile. Im Regelfall erfolgt eine Ausweitung des Kreditpielraums, wenn man davon absieht, dass Leasinggesellschaften der Hausbanken ihre Leasingkredite oft auf den Gesamtkreditrahmen anrechnen. Wer also seinen Kreditpielraum ausweiten möchte, sollte beim Leasing in erster Linie andere Gesellschaften bevorzugen. Mit wenigen Ausnahmen verlangen Leasinggeber keine



Bild: Gina Sanders - Fotolia.com

Wer seinen Kreditpielraum ausweiten möchte, sollte beim Leasing andere Gesellschaften der Hausbank vorziehen, zumal diese gern eine Vermittlungsprovision beansprucht.

Vorgehensweise

Was ist Unterzeichnung eines Leasingvertrages zu beachten?

1. Definieren Sie Ihr Anforderungsprofil:
 - ▶ Soll das Leasinggut später gekauft werden?
 - ▶ Wie hoch darf maximal der monatliche Liquiditätsentzug sein?
 - ▶ Soll die Rate linear kalkuliert werden?
 - ▶ Zu welchen Zeitpunkten soll die Ratenzahlung erfolgen?
2. Holen Sie rechtzeitig vergleichbare Leasingangebote inklusive Leasingbedingungen auf Basis Ihres Anforderungsprofils von mindestens fünf bis sechs verschiedenen Anbietern ein.
3. Stellen Sie die Transparenz der Angebote mithilfe eines Vergleichsspiegels unter Berücksichtigung aller Kosten, einschließlich verdeckter Margen, her.
4. Führen Sie einen Vergleich der Angebote auf Basis des Barwertes der Gesamtfinanzierungskosten (Leasingzykluskosten) durch, um eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu schaffen.
5. Prüfen Sie intensiv die Vertragsbedingungen:
 - ▶ Wann sind die Raten fällig?
 - ▶ Wie wird der Leasingbeginn definiert?
 - ▶ Welche Nebenkosten werden kalkuliert?
 - ▶ Können alle notwendigen Optionsrechte im Hinblick auf das definierte Anforderungsprofil vereinbart werden?
 - ▶ Welche Pflichten hat der Leasingnehmer (zum Beispiel Abschluss von Versicherungen, Einhaltung bonitätsrelevanter Kriterien, ...) zu erfüllen?
6. Erstellen Sie eine Nachkalkulation. In den meisten Fällen haben beide Vertragspartner das Recht auf Anpassung der Raten bei einer Änderung des Kapitalmarktzins-Niveaus.

Zusatzsicherheiten während der Laufzeit, selbst wenn sich die Bonität des Leasingnehmers verschlechtern sollte.

Nicht ausgeschöpft werden bisher Finanzierungspotenziale, die sich durch strategische Sale-and-lease-back-Transaktionen erschließen. Dabei verkauft ein Unternehmen (teil)abgeschriebene Maschinen an eine Leasinggesellschaft. Solche Transaktionen bieten sich an, wenn Mitgeschafter auszuzahlen sind oder Akquisitionsfinanzierungen anstehen.

Leasingbranche wartet nach der Krise mit allerlei Finanzinnovationen auf

Im Ausland werden Leasingverträge zumeist mit den Gesellschaften vor Ort abgeschlossen, aber es besteht auch die Möglichkeit, Leasingverträge nach deutschem Recht mit der Erlaubnis zur Untervermietung im Ausland zu gestalten.

Die Leasingbranche zeigt sich auch nach der Finanzmarktkrise innovativ am Markt. So werden schon heute vereinzelt Leasingverträge angeboten, deren Leasingratenhöhe vom Auslastungsgrad der Maschinen abhängen. Ferner werden Kickback-Verträge angeboten, die eine Rückvergütung an den Leasingnehmer vorsehen, wenn während der Vertragslaufzeit keine Zahlungstörungen eingetreten sind. Leasing bleibt also auch nach der Finanzmarktkrise – dank der weiterhin hohen Anzahl der Anbieter – eine interessante Finanzierungsalternative. Zudem ist es einigen Leasinggebern gelungen, öffentliche Fördermittel in den Leasingvertrag zu integrieren.

