

Im Aufschwung Maschinen leasen

Gerade im jetzigen Konjunkturhoch brauchen viele Gesellschaften liquide Mittel

HELMUT FRIES | DÜSSELDORF

Die Wirtschaftsforschungsinstitute haben sich in den letzten Wochen gegenseitig überboten mit den für dieses Jahr erwarteten Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts. Die Industrie bestätigt, dass die Auftragsbücher voll und die Kapazitäten ausgelastet sind und die Lieferfristen ständig zunehmen. Für die Unternehmen des produzierenden Gewerbes hat ein solcher konjunktureller Aufschwung in der ersten Phase typischerweise drei Konsequenzen: Erstens weiten sie die Investitionen in den Maschinenpark aus (Ersatz-, Rationalisierungs-, Erweiterungsinvestitionen). Zweitens erhöhen sie ihre Waren- und Vorratsbestände (Verbreiterung der Verfügbarkeit der Vorleistungen und Rohstoffe, Erweiterung der Lieferfähigkeit) und drittens steigen die Forderungsbestände (aus Umsatzwachstum und möglicher Weise der Zielverlängerung).

Dies alles führt zu einer Bilanzverlängerung bei den Produzenten



zu einem Zeitpunkt, da der Aufschwung über höhere (thesaurierte) Gewinne sich noch nicht in einer Stärkung der Eigenkapitalverhältnisse niedergeschlagen hat. Die erwähnten Veränderungen bewirken zunächst einmal das Gegenteil: Die üblichen Kennziffern, welche die Banken für ihre Ratings ermitteln, verschlechtern sich tendenziell – wenn auch nur vorübergehend. Und eine Ratingver-

schlechterung kann unter sonst gleichen Bedingungen sehr schnell zu höheren Finanzierungskosten führen.

Instrumente und Möglichkeiten zur Entlastung des Umlaufvermögens wird das produzierende Unternehmen typischerweise mit seinen Banken besprechen. Für das Ziel der Bilanzneutralität von Sachanlagevermögen sollte es verstärkt nach Leasingalternativen Aus-

schau halten. Da bei der Ratingbestimmung die Eigenkapitalquote wesentlich ist, kann Leasing als bilanzverkürzende Maßnahme eine Ratingverbesserung bewirken. Aber Leasing bietet noch weitergehende Ansätze. Maschinen verfügen über unterschiedliche Drittverwendbarkeiten, sprich, die Märkte für gebrauchte Leasingobjekte sind in Abhängigkeit von technischen und wirtschaftlichen Parametern sehr unterschiedlich. Qualitativ gute Objekte mit transparenten Märkten gestatten es den Leasinggesellschaften, offene Restwertrisiken zu übernehmen. Das setzt voraus, dass eine Leasinggesellschaft die notwendige langjährige Objekterfahrung besitzt und die wirtschaftliche Tragfähigkeit solcher Risiken ausreichend gegeben ist.

Das produzierende Unternehmen muss seinerseits über die Leasingzahlungen keine Vollamortisation während der fest vereinbarten Grundmietzeit leisten. Danach kann es die Nutzungszeit verlängern oder die zugrunde liegende Maschine kaufen oder zurückge-

ben. Die durch den reduzierten Leasingaufwand beim produzierenden Unternehmen erreichte Ergebnis- und Liquiditätsverbesserung kann sein Rating positiv beeinflussen und die Finanzierungskosten senken. Bei dieser Gestaltung ergibt sich ein weiterer Vorteil: In dem Maße, wie der Produzent nicht für die Amortisation seiner Investition einzustehen hat (nämlich in Höhe des offenen Restwertes), beansprucht er weniger seine Bonität, die er anders nutzen kann.

Das Autoleasing ist wegen seiner hohen Transparenz für Gebrauchtwagen ein Vorreiter. Die Tendenz, auch im Bereich der Maschinen und Anlagen mit offenen Restwertrisiken zu operieren und damit die Finanzierungsspielräume für den Leasingnehmer zu erweitern steigt – besonders, wenn der Leasingnehmer nach den internationalen Rechnungslegungsvorschriften bilanziert.

Helmut Fries ist Geschäftsführer der CommerzLeasing und Immobilien GmbH.

Neue Finanzlösungen für Pferdefans

Leasingfirmen suchen Chancen in Nischenmärkten

H.-J. BEESE | GRÜNSTADT

In den letzten 50 Jahren etablierte sich die Finanzierungsform „Leasing“ weil sie insbesondere aus steuerlichen Aspekten sehr interessant ist. Der Schwerpunkt lag von Beginn an im Fahrzeugbereich und dehnte sich sukzessive auf andere Segmente aus. Dennoch ist im internationalen Vergleich der Anteil der Finanzierung durch Leasing in Deutschland noch immer unterrepräsentiert, da bestimmte leasingfähige Segmente von den Leasinggesellschaften nicht angeboten werden.

Dabei handelt es sich meist um Marktnischen, die auch auf Grund von Refinanzierungsproblemen und mangelnder Marktkennntnis von den Finanzierern gemieden werden. Eine dieser Nischen ist das Pferdeleasing. Hier stellen sich zunächst zwei Grundsatzfragen: Ist das Tier rechtlich eine Sache oder ein Lebewesen, und wie ist es preislich zu bewerten? Um den Wert des Pferdes einzuschätzen, benötigt die Leasinggesellschaft das Know-how eines Experten. Ausschlaggebend für den Preis eines Tieres sind seine Abstammung, Alter, Turniererfolge, das Aussehen und die Gesundheit.

Als Kunden kommen grundsätzlich drei Gruppen in Frage: Private- oder Amateurreiter, Profis- dazu zählen Berufsreiter, Züchter und Händler – und Sponsoren. Für die Sponsoren ist neben dem Werbeeffekt auch der steuerliche Vorteil attraktiv, der sich bei einer Re-

duzierung der Abschreibungszeiten ergibt.

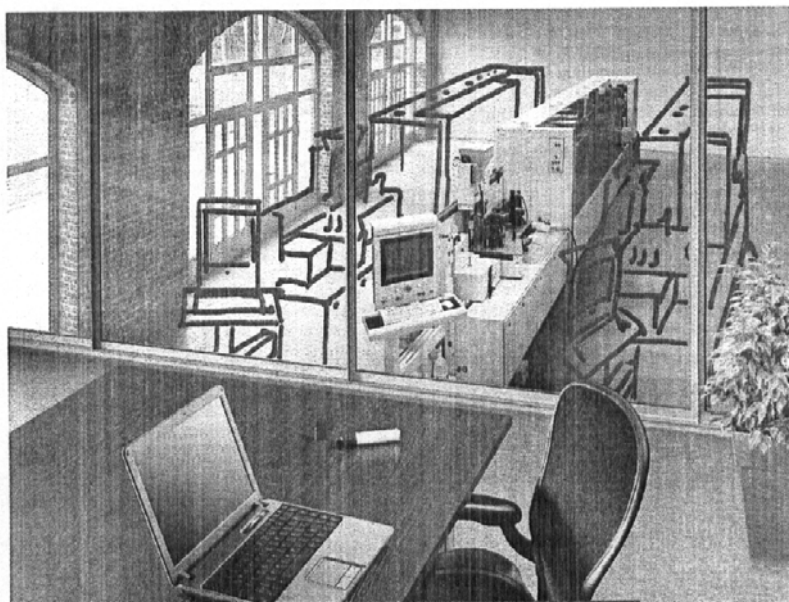
Für Züchter und Händler ist Leasing vor allem ein weiteres Serviceangebot für ihren Kunden. Leasing gibt ihnen die Möglichkeit, Pferde besser, schneller und flexibler verkaufen zu können. Der Berufsreiter schließlich kann mit Hilfe von Leasing ein ideales Pferd erwerben, ohne darauf achten zu müssen, ob er den Kaufpreis in voller Höhe finanzieren kann.

Richtig gegen Risiken absichern

Das Hauptrisiko, das Pferdebesitzer und Leasinggesellschaft zu tragen haben, liegt in der Gefahr des Todes oder der Untauglichkeit des „Leasingobjektes“ Pferd – sei es durch Verletzung oder Erkrankung. Dieses Risiko kann durch eine Versicherungen abgedeckt werden. Bei Polo- und Militärrpferden wird generell eine Versicherung verlangt. Grundsätzlich ist eine Versicherung ab einem Kaufpreis von 100 000 Euro zwingend erforderlich. Sie wird aber bereits ab einer Summe von 25 000 Euro empfohlen.

Die Entwicklung der letzten zwei Jahre zeigt, dass dieses Geschäft Zukunftspotential besitzt und ausgedehnt werden kann. Zum Beispiel könnten sich Unternehmen auf das Leasing von Blinden-, Such- und anderen Spezialhunden spezialisieren.

Hans-Joachim Beese ist Vertriebsleiter Key Accounts bei der Altpian Leasing GmbH.



Mehr Leistung. Mehr Perspektiven. Mehr Unternehmen.

Mit den Leasing- und Factoring-Lösungen der Postbank für Firmenkunden.

Machen Sie mehr aus Ihrem Unternehmen. Steigern Sie die Liquidität und die Möglichkeiten Ihres Unternehmens:

- Mit flexiblen Leasing-Angeboten investieren Sie ohne Eigenkapitaleinsatz in Ihren Maschinenpark, Ihre Produktionsanlagen oder EDV.
- Mit innovativen Factoring-Lösungen verwandeln Sie Ihre Forderungen schnell in Liquidität und sichern sich gleichzeitig gegen Zahlungsausfälle ab.
- Gemeinsam mit unseren ausgewiesenen Finanzexperten finden Sie individuelle Finanzierungsalternativen, die ganz nebenbei nicht nur Ihre Bilanz, sondern auch Ihr Rating optimieren.

! Mehr Informationen: 0180-30 40 636 (9 Cent/Min.), www.postbank.de/firmenkunden, Key Account-Management, PB Firmenkunden AG, 53113 Bonn.

Postbank
FIRMENKUNDEN