Leasing bietet maßgeschneiderte Möglichkeiten

Spezialisten suchen das – nach den individuellen, spezifischen Bedarfen – optimale Finanzierungsangebot.

Von Markus Quetting, IAK Inter-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH, Köln

Kennen Sie Epidemais, den phönizischen Händler aus den „Asterix"-Comics? Mit seinem Schiff bringt er Waren aus aller Welt in das kleine, uns allen wohlbekannte gallische Dorf. Vielleicht hat Epidemais sein Schiff geleast, um mehr freies Kapital verfügbar zu haben, das er wiederum in Ware oder ein weiteres Schiff investieren konnte.

Leasing ist jedenfalls schon im Altertum eine bekannte Finanzierungs-Möglichkeit. Zumindest sind erste Modelle dieser Art aus dem alten Ägypten und aus Babylon überliefert. Insbesondere in der Gegenwart gewinnt Leasing eine immer größere Bedeutung beim Handling der individuellen Finanzierungsstrategien.

Über Leasing sind im vergangenen Jahr 74,4 Milliarden Euro Investitionsvolumen in Deutschland finanziert worden, berichtet der Bundesverband der deutschen Leasing-Unternehmen. Etwa ein Viertel aller Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland werden derzeit bereits über Leasing generiert.

In den vergangenen Jahren hat sich neben der Finanzierung von Anlagevermögen auch der Anteil betrieblicher Ausstattung von Unternehmen deutlich entwickelt. „Das Finanzierungsinstrument kann grundsätzlich bei vielen verschiedenen Gütern eingesetzt werden", erläutert Markus Quetting, Kundenbetreuer und Ansprechpartner für die Modellierung von Finanzierungsstrategien bei der IAK Inter-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH.

So ist es in einigen Varianten möglich, staatliche Fördermöglichkeiten in die Finanzierung einzubauen.

„Wir sind an dieser Stelle nicht festgelegt auf die Finanzierung von Maschinen oder Fahrzeugen", ergänzt Markus Kuhles, Geschäftsführer der IAK Inter-Assekuranz Versicherungsmakler GmbH.

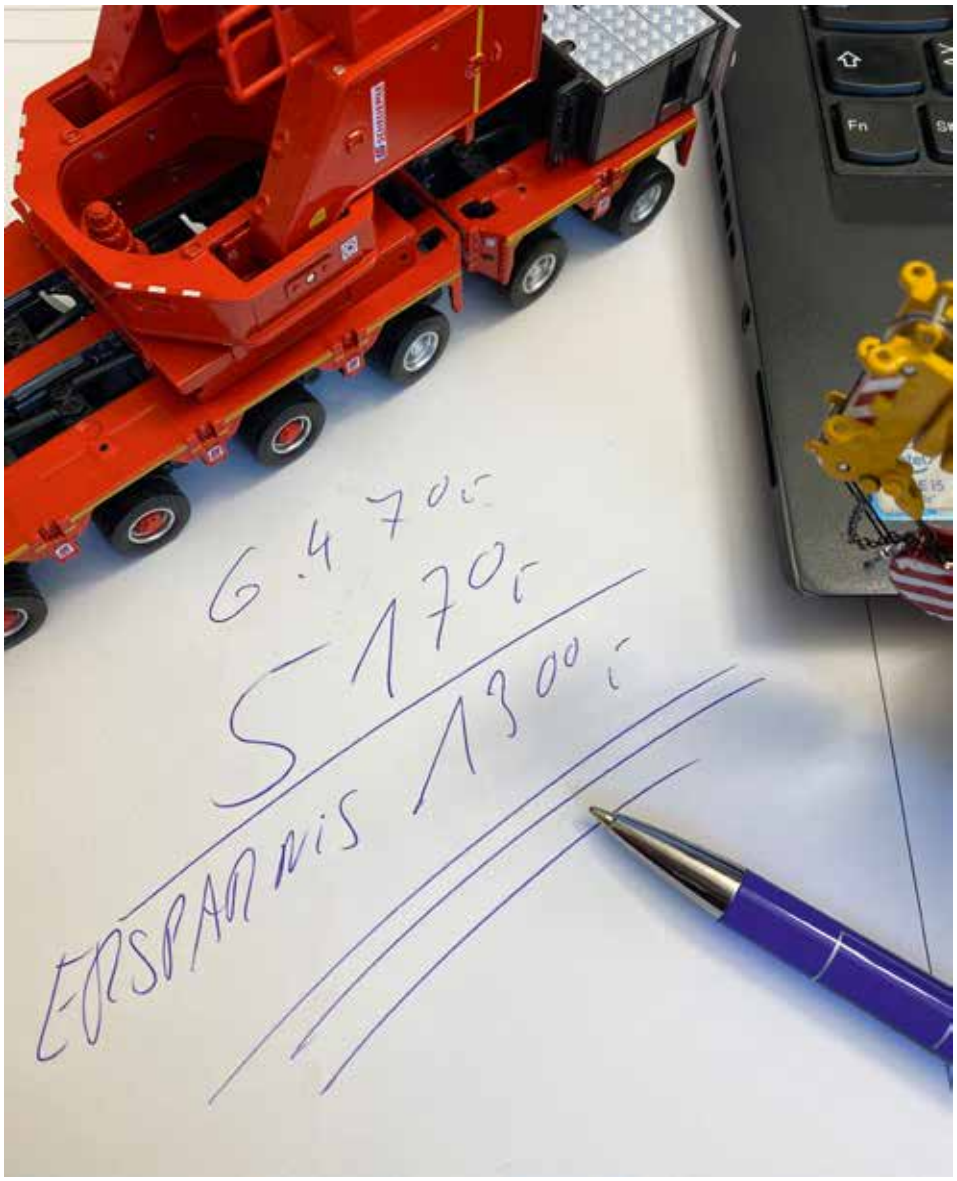
Neben Maschinen und Anlagen zählt er beispielhaft auch IT-Ausstattung, Software, Serverstrukturen, Akku- und Bautechnik und natürlich sämtliche Güter, die auf Gummi rollen, auf. Aber auch Immobilien lassen sich leasen.

Als bankunabhängiges Finanzierungselement gewinnt Leasing weiter stark an Bedeutung. Die COVID-19-Pandemie hat erheblich zu einer weltweiten Wirtschaftskrise beigetragen, in deren Folge sich auch Banken bei der Kreditvergabe deutlich zurückhaltender zeigen oder hohe Sicherheiten verlangen. „Damit rückt Leasing bei vielen Finanzchefs stärker in den Fokus“, berichtet Markus Kuhles. „Leasing bietet Transparenz und Planbarkeit, schont die Liquidität, kann steuerliche Vorteile mit sich bringen. Dazu kann dieses Finanzierungsinstrument flexibel auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers ausgerichtet werden“, ergänzt Markus Quetting.

Grundsätzlich ist es der IAK wichtig, alle Möglichkeiten für den Kunden optimal auszuschöpfen. So ist es in einigen Varianten möglich, staatliche Fördermöglichkeiten in die Finanzierung einzubauen. „Mit sehr überschaubarem Aufwand für Kunden können Fördermittel beantragt werden. Aufwendiges Ausfüllen von komplizierten Anträgen ist nicht erforderlich“, so Markus Quetting.

Die möglichen Vertragsarten sind vielfältig. Sie reichen vom Vollamortisationsvertrag oder Mietkauf über das liquiditätsbringende Sale-and-Lease-back-Modell bis zum für geringere Raten bekannten Teilamortisationsvertrag; es gibt Ballonfinanzierungen oder Pay-as-You-Earn-Modelle.

Der Teilamortisationsvertrag als Beispiel ist eine Leasing-Vertragsart, bei der die Leasingzahlungen nur auf einen Teil der Anschaffungskosten geleistet werden. Kalkulatorisch verbleibt ein durch Raten nicht amortisierter Restwert. Niedrige Raten und ein Restwertanhaltspunkt sind hier die eindeutigen, attraktiven Vorteile.



„Der jeweilige Bedarf ist von Kunde zu Kunde unterschiedlich. Leasing bietet insgesamt viele Möglichkeiten …“

„Der jeweilige Bedarf ist von Kunde zu Kunde unterschiedlich. Leasing bietet insgesamt viele Möglichkeiten. Es kann sehr gut auf die individuellen Anforderungen des Kunden maßgeschneidert werden“, erläutert Markus Quetting.

„Basis einer soliden Finanzierung ist in unserem Konzept immer eine individuelle Beratung, welche die Interessen der Kunden und die Zukunftsausrichtung der Kundenunternehmen im Blick haben“, betont Markus Kuhles.

Gemeinsam mit dem Kunden wird die Ausgangslage besprochen und eine Konzeption vereinbart. Die sonst aufwendige Eigenrecherche im Hinblick auf Machbarkeitsprüfungen und Marktüberblick übernimmt die IAK.

Im Anschluss bereitet die IAK die unterschiedlichen Angebote professionell für eine Entscheidung auf und gibt ihre Empfehlung ab, welches Angebot in der spezifischen Situation das Beste ist. Nach dem Entschluss für eine Variante erfolgt die Abwicklung ebenso über die IAK. Insgesamt wird so dem Unternehmer sehr viel Zeit- und Arbeitsaufwand abgenommen. Um den Kundenbedarf in seiner ganzen Bandbreite abbilden zu können, verfügt die IAK als Spezialmakler der Ecclesia-Gruppe über ein großes Netzwerk an Partnern mit Expertise für bestimmte Branchen, Objektarten oder Länder, die das jeweilige Wissen für den spezifischen Leasing-Bedarf zur Verfügung stellen können.

Selbst wenn die historischen Quellen dafür inzwischen nur noch verschwommen zu rekonstruieren sind: Auch Epidemais‘ Zeitgenossen werden beim Thema Leasing und der (Weiter)Entwicklung ihres Geschäftsmodells sicherlich Spezialisten hinzugezogen haben.