Mieten statt kaufen

Viele Mittelständler sind knapp an Eigenmitteln, und Banken knausern angesichts der konjunkturellen Schwierigkeiten mit Krediten. Leasing kann für die Finanzierung von Investitionen ein Ausweg sein. Leasing-Verträge kommen auf verschiedene Weise zustande: Entweder sucht sich der Leasing-Nehmer das gewünschte Investitionsgut, sei es eine Maschine, ein Kran oder ein Fahrzeug, beim Hersteller selbst aus und nimmt auch dessen Angebote für die Finanzierung an. Oder er schließt einen Vertrag mit einer herstellerunabhängigen Leasing-Gesellschaft wie der SüdLeasing GmbH in Stuttgart. In diesem Fall kauft der Leasing-Geber das vom Unternehmer ausgewählte Objekt und vermietet es an den Leasing-Nehmer.

Dr. Martin Starck, Sprecher der Geschäftsführung der SüdLeasing-Gruppe, beobachtet einen zunehmenden Trend zu Leasing.

Generell wird zwischen Vollamortisations- und Teilamortisationsverträgen unterschieden: Bei ersterem decken die Leasing-Zahlungen während der unkündbaren Grundmietzeit die Anschaffungskosten des Leasing-Gebers sowie Zinsen, sonstige Nebenkosten und die Gewinnspanne des Leasinggebers zu 100 Prozent. Bei Teilamortisationsverträgen bleiben nach Ablauf der vereinbarten Mietzeit nicht gedeckte Kosten stehen, die der Leasing-Geber durch Weitervermietung oder Verkauf des Leasing-Gegenstandes auszugleichen versucht. Neben diesen grundlegenden Vertragsformen gibt es eine Vielzahl von Gestaltungsvarianten von Leasingverträgen für nahezu alle erdenklichen Fälle.

Leasingraten sind steuerlich absetzbar

Finanzieren per Leasing hat eine Reihe von Vorteilen, weil es unnötige Kapitalbindung vermeidet: Erstens ermöglicht Leasing als Finanzierungsinstrument Produkte mit neuester Technologie aus den Erträgen mit langfristig kalkulierbaren Raten nach und nach zu bezahlen. Zweitens sparen Unternehmer auf diese Weise Steuern, denn die Leasingraten sind voll steuerlich absetzbar. Drittens: Das Eigenkapital wird geschont, der mögliche Kreditspielraum bei der Hausbank bleibt erhalten.

Dr. Martin Starck, Sprecher der Geschäftsführung der SüdLeasing-Gruppe, beobachtet, dass in vielen Unternehmen der Druck in Richtung Finanzierungsalternativen wie Leasing wächst, die eine Finanzierung außerhalb der Bilanz ermöglichen. Statt Investitionsgüter zu kaufen, leasen sie neue Maschinen und Systeme nur noch und verringern damit ihr Anlagevermögen.

Ähnlich wie Banken schließen auch Leasinggesellschaften Verträge nicht leichtfertig. Ein Grundsatz lautet: Wer von der Bank keinen Kredit bekommt, hat auch beim Leasing schlechte Karten. Auch beim Leasing müssen Unternehmen ihre Bonität und eine solide finanzielle Basis mit den entsprechenden Geschäftsunterlagen nachweisen können. Eine gute Auftragslage hilft, weil sie die Basis für künftige Gewinne und damit die Zahlung der Leasingraten ist. Leasinggesellschaften sind aber meist eher als Banken zur Finanzierung bereit, weil sie über das notwendige Know-how verfügen, um beim Scheitern eines Vertrages eine Maschine oder ein Fahrzeug auf dem globalen Gebrauchtgerätemarkt verwerten zu können und so ausstehende Gelder herein zu bekommen.

Auf maßgeschneiderter Finanzierung bestehen

Bei der Wahl des Leasinggebers kommt es zum einen natürlich auf die Finanzierungskonditionen an. Bei vielen Investitionen ist darüber hinaus auch das Branchen-Know-how der Finanzierungsspezialisten von besonderer Bedeutung. Immerhin ist der Kauf eines Mobilkranes oder eines Spezialfahrzeuges im sechsstelligen Euro-Bereich eine Investitionsentscheidung von erheblicher Tragweite für ein mittelständisches Unternehmen. Erfahrene Finanziers wie die SüdLeasing verfügen über Spezialisten mit profundem Überblick im schwer überschaubaren Angebot von Produkten, Marken und Händlern sowie über den globalen Gebrauchtmaschinenmarkt. Sie können deshalb im Finanzierungspaket Laufzeiten und Restwerte optimal anpassen. Diese Regel sollte stets für das Leasing von Großgeräten gelten.

Überhaupt sollte der Leasingnehmer auf für sein Unternehmen maßgeschneiderten Lösungen bestehen. Der Leasinggeber sollte auch flexible Laufzeiten anbieten können, damit der Leasingnehmer eventuell früher aus dem Vertrag heraus kann, falls die Auftrags- und Gewinnsituation sich einmal drastisch verschlechtert. In der Bau- und Baustoffbranche sollten die Leasingkonditionen unbedingt dem realen Geschäftsverlauf des Leasingnehmers angepasst werden und von vornherein saisonale Schwankungen der Auftragslage berücksichtigen. Und falls es mal zu Problemen im Unternehmen kommt: Rechtzeitig den Leasinggeber in die Lösungssuche einbeziehen. *KM*