

Up-to-date mit Leasing

Über die Hälfte aller außenfinanzierten Investitionen wurden 2015 über Leasing realisiert. Bei mobilen Investitionsgütern ist es fast jede vierte Investition. Auto-Leasing ist ein fester Begriff, doch genauso leasen Reeder Schiffe und Fitnessstudios ihre Geräte.



Schiffe gehören genauso zu den typischen Leasing-Gütern wie Autos und Maschinen.

FOTO: ISTOCK/RAFAEL RAMIREZ LEE

VON WOLFGANG A. ECK

Die Neigung zu Leasing steigt mit der Größe des Unternehmens. So ziehen 87 Prozent der Firmen ab 50 Beschäftigten Leasing in Betracht. Aber auch kleinere Unternehmen zeigen sich aufgeschlossen. Im Wettbewerb der Finanzierungsinstrumente nimmt Leasing die führende Rolle ein: So ziehen 34 Prozent der Unternehmen in Deutschland bei einer Investition in Höhe von 25.000–30.000 Euro als Erstes Leasing in Betracht. Zuerst an Kredit denken dagegen nur 28 Prozent, gefolgt von Mietkauf (25 Prozent) und Miete (sechs Prozent). Das berichtet der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen.

Auch bei der Düsseldorfer Stadtbäckerei Westerhorstmann spielt Leasing im Finanzierungsmix eine erhebliche Rolle. „Vor allem im Bereich technische Innovationen in der Produktion. Wir sehen uns durch Leasing gut in der Lage unsere technische Ausstattung auf der Höhe der Zeit zu halten und immer die modernsten Produktionsverfahren anwenden zu können“, so Frank Westerhorstmann-Bachhausen, Diplom-Kaufmann, Bäckermeister und Geschäftsführer der 120 Mitarbeiter starken Stadtbäckerei mit 20 Filialen und einer zentralen Produktion.

Aus Befragungen ist bekannt, dass Eigentümer länger

an Maschinen festhalten, bevor sie in neue investieren – und dabei auch schon mal den richtigen Zeitpunkt verpassen. Das bestätigt der Stadtbäckerei-Chef: „Bei einer Leasinginvestition hat man eine Vertragslaufzeit, die maximal 90 Prozent der üblichen betrieblichen Nutzungsdauer umfasst. Dann steht eine Entscheidung an und man prüft automatisch wie der aktuelle Stand der Technik ist. So kann man entscheiden, ob man die Maschine noch Up-to-date ist und man sie weiter einsetzen will, oder eben austauscht.“

Er investiert in Öfen, Knetmaschinen oder Dosieranlagen und setzt dabei auf mehrere spezialisierte Leasinganbieter. Dazu kommen Investitionen, in den Ladenbau und Kassensysteme, also die Ausstattung der Filialen und Fahrzeuge. Westerhorstmann-Bachhausen weiß, warum er Leasing nutzt: „Aus ökonomischer Sicht gibt es deutliche Vorteile. Wir schonen unsere Liquidität, belasten unsere Bilanz nicht und haben damit einhergehend auch ein besseres Rating bei den Hausbanken.“ Zu diesen Hauptargumenten kommt für ihn noch die Kostenkongruenz. „Bei größeren technischen Neuerungen können wir in der Regel direkt Einsparungsmöglichkeiten realisieren“, sagt er. Der pay-as-you-earn-Effekt bewirkt dann, dass die monatlichen Leasingraten

aus den Umsätzen und Erträgen bedient werden können.

Bei seinen Leasingpartnern ist es ihm wichtig, dass sie sich mit seiner Branche und den benötigten Investitionsobjekten auskennen. Ohne Branchenkenntnisse gäbe es Schwierigkeiten bei der Verwertung und dadurch manchmal Risikozuschläge aus Unkenntnis über die Verwertungsmöglichkeiten auf den Sekundärmärkten. „Der wesentliche Unterschied zu einer Bankfinanzierung ist neben den bekannten Leasing-Vorteilen vor allem, dass wir in den verschiedenen Branchen zu Hause sind, wenn wir für unsere Kunden in Maschinen und Anlagen investieren“, beschreibt Frank Adler, Regionalleiter der abcfinance.

Mit der auf Leasing und Factoring spezialisierten abcfinance arbeitet Westerhorstmann-Bachhausen seit vielen Jahren zusammen. „Ich bin sehr zufrieden. Dort habe ich schon über viele Jahre einen festen Ansprechpartner und das Schlagwort ‚One-Face-to-the-Customer‘ ist mit Leben erfüllt.“ Er müsse nicht vielen verschiedenen Sachbearbeitern immer wieder von neuem die Story der Firma erzählen. Das mache es auch leichter über individuelle Vertragsgestaltungen zu reden, so dass die Verträge optimal auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt sind.