

Leasing als attraktive Finanzierungsalternative?

Deutsche mittelständische Unternehmen zeigen seit Jahrzehnten eine Präferenz für eine ausgeprägte Finanzierung ihrer Geschäfte durch Bankkredite bei geringer Eigenkapitalquote. Die schlechte konjunkturelle Entwicklung der vergangenen Jahre hat die Bildung von Eigenkapital für Mittelständler weiter erschwert. Der Zugang zum Kapitalmarkt bleibt ihnen in der Regel verschlossen. Sie sind deshalb nun noch stärker auf die Fremdfinanzierung durch Banken angewiesen.

Gerade in wettbewerbsintensiven Märkten müssen Unternehmen innovativ sein und investieren. Vor dem Hintergrund der risikoadjustierten Kreditbepreisung fällt es insbesondere Unternehmen und Führungskräften in mittelständischen Strukturen allerdings oft schwer, ihre Investitionen durch Bankkredite zu finanzieren. Seit die Kreditvergabe von Banken restriktiver wird, bemühen sich auch kleinere Unternehmen darum, eine ausgeglichene Kapitalstruktur zu erreichen.

Neben Bankkrediten bietet sich vor allem die Fremdfinanzierungsform des Leasing an, die sich neben Bankkrediten insbesondere zur Finanzierung von Investitionen eignet. Mit der inzwischen flächendeckenden Marktpräsenz der Leasing-Anbieter und mit zunehmender Standardisierung der Leasing-Prozesse werden Leasing-Angebote nun nämlich auch für Mittelständler zugänglich und sogar für die Finanzierung von Wirtschaftsgütern geringeren Wertes wirtschaftlich attraktiv.

Wie Kreditzins und -tilgung stellen Leasing-Raten für Unternehmen eine planbare Größe dar. Die Kosten für Leasingfinanzierung sind nicht zwangsläufig höher als Kreditkosten. Leasing bietet allerdings eine Reihe von Vorteilen gegenüber der Kreditfinanzierung: Mit Leasing lassen sich Investitionen zu 100% fremd finanzieren, ohne Güter vorfinanzieren und ohne Kapital in Aktiva binden zu müssen. Der Zahlungsstrom zur Finanzierung erfolgt erst mit der Nutzung des finanzierten Gutes; d. h., dass sich Wirtschaftsgüter durch den Nutzen ihres betrieblichen Einsatzes selbst finanzieren lassen.

Nicht zu vernachlässigen ist der Effekt, dass geleaste Wirtschaftsgüter bei Ablauf der Vertragsdauer gegen neue, die wieder dem Stand der Technik entsprechen, ersetzt werden, während gekaufte Güter üblicher Weise länger in Betrieben gehalten werden. So können sich aus der Nutzung der Leasing-Finanzierung Innovationsvorteile ergeben.

Außerdem kann Leasing einen Beitrag zur verbesserten Bonitätseinstufung leisten, denn sowohl der Investitionsvorgang als auch der Finanzierungsprozess werden beim Leasing, wie oben bereits angedeutet, außerhalb der Bilanz durchgeführt. Dadurch lassen sich Bilanzkennzahlen wie der Verschuldungsgrad unberührt halten. So kann eine Entscheidung für Leasing Unternehmen in Phasen schwacher Liquidität und/oder schwacher Eigenkapitalausstattung weiterführen als ein kreditfinanzierter Kauf.

Schließlich können den Unternehmen, die die Finanzierungsform des Leasing wählen, steuerliche Vorteile entstehen, da sie die Leasing-Raten einschließlich der darin enthaltenen Zinsanteile als Betriebskosten steuerlich geltend machen können.

Leasing ist mittlerweile eine etablierte und ausdifferenzierte Form der Fremdfinanzierung. Möglich sind eine Voll- und eine Teilamortisation; Vollamortisationsvereinbarungen können mit Mietverlängerungs- und Kaufoptionen abgeschlossen werden. Teilamortisationsvereinbarungen können mit Andienungsrecht, mit Mehrerlösbeteiligung oder mit Kündigungsrecht abgeschlossen werden. In der Praxis haben sich branchen- und güterspezifische Leasing-Varianten herausgebildet. Neben dem bereits gängigen Mobilien-Leasing werden heute auch Immobilien im Leasing-Modus überlassen bzw. genutzt. Bezüglich der Rollen unterscheidet sich das direkte Leasing, bei dem der Leasing-Nehmer direkt vom Hersteller bzw. Händler kauft, vom indirekten Leasing, bei dem spezialisierte Leasing-Gesellschaften – dies können unabhängige Dienstleister oder Tochterunternehmen der Hersteller sein – zwischen Hersteller bzw. Händler und Nutzer des Leasing-Gutes geschaltet werden.

Mit der Marktdurchdringung des Leasing bilden sich auch Begriffe heraus, die den Leistungsumfang des Leasing-Gebers beschreiben. Beim sogenannten Brutto-Leasing übernimmt der Leasing-Geber als Full-Service-Anbieter neben der eigentlichen Bereitstellung des Leasing-Gutes und der Finanzierung auch dessen Wartung, Verwaltung und Versicherung und entlastet den Leasing-Nehmer so auch operativ umfassend.

Zusammenfassend kann die Aussage getroffen werden, dass Leasing gerade mittelständischen Unternehmen Vorteile gegenüber der klassischen Fremdfinanzierung über Bankkredite bieten kann und als Alternative berücksichtigt werden sollte. Ob sich Leasing im konkreten Fall für Unternehmen tatsächlich rechnet, hängt natürlich von unternehmensspezifischen Parametern ab, die sorgfältig geprüft werden müssen.

Dr. Werner Boysen
Boysen Consulting
<http://www.boysen-consulting.com>