



Maschinen und Anlagen in Polen: Oft geleast – aber nach anderen Spielregeln als in Deutschland (Bild: Faurecia)

Leasing in Osteuropa beliebtes Finanzierungsinstrument

Andere Länder, andere Leasing-Sitten

Leasing entwickelt sich zu einer bevorzugten Finanzierungs-Variante für Investitionen in Osteuropa. Doch die Vorschriften sind in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich.

Die Finanzierung der Investitionsprojekte in Mitteleuropa erfolgt nach anderen Regeln als in Deutschland, nicht zuletzt weil die Kapitalmärkte noch nicht voll entwickelt sind und der Bankensektor nicht alle Finanzierungsinstrumente bieten kann. Vor diesem Hintergrund spielt das Leasing bei der Investitionsfinanzierung dort für inländische Unternehmen und für Firmen mit deutschem oder internationalem Hintergrund eine wichtige Rolle.

Die Leasingunternehmen sind aufgrund ihrer Erfahrungen im Handel mit gebrauchten Leasing-Gegenständen in einer günstigeren Risikoposition als die meisten Banken. Das Spezialwissen um Wertverläufe bei Leasingobjekten ermöglicht es, Investitionen liquiditätsschonend schnell umzusetzen. Es ist den Leasinggebern vielfach möglich, Investitionen zu finanzieren, ohne auf eine Mithaftung beispielsweise der deutschen Muttergesellschaft zurück-

zugreifen. Allerdings hat jedes Land seine spezifischen Leasingbestimmungen, die individuelle Züge tragen:

Das Leasing in Polen folgt völlig anderen Regeln als in Deutschland. Dort hat sich mit landestypischen Abweichungen der angloamerikanische Leasingansatz durchgesetzt, der sich deutlich von dem in Deutschland vorherrschenden Finanzierungs-Leasing nach kontinentaleuropäischem Muster unterscheidet. Es gibt dort das Operate-Leasing und das Finance-Leasing. Je nach Variante werden unterschiedliche steuerliche und bilanzielle Auswirkungen realisiert. Daneben etabliert sich zusätzlich die Langfristmiete.

Anstatt in inländischer Währung werden Leasingverträge auch fremdwährungsbasiert vereinbart, hauptsächlich in Schweizer Franken sowie Euro. Leasingraten können auf der Basis fester und auch variabler Refinanzierungszinsen kalkuliert sein und verändern sich damit fortlaufend während der Vertragszeit. Hinsichtlich der Ratengestaltung gibt es eine ähnliche Vielfalt wie in Deutschland. Lineare, degressive, progressive und saisonale Ratenverläufe werden angeboten.

Der tschechische Leasingmarkt ist hoch entwickelt, und die Anbieter stehen im in-

tensiven Wettbewerb. Mangels Alternativen hat Leasing in Tschechien bei der Investitionsfinanzierung einen enorm hohen Stellenwert und ist unersetzlich geworden. Die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für das Finance-Leasing sind einfach, übersichtlich und leicht umzusetzen. Der Leasingnehmer zahlt die Leasingraten und erwirbt in der Regel am Ende des Leasingvertrages das Leasingobjekt, um es noch eine gewisse Dauer weiterzunutzen.

Diese zur Zeit überwiegende Praxis bringt einige Nachteile mit sich. So sind in diesem System die Gestaltungsmöglichkeiten begrenzt. Dem gegenüber stehen die Möglichkeiten des für hochwertige Maschinen und Anlagen prädestinierten Operate-Leasing, das sich langsam im Markt etabliert. Damit ist es den Leasinggebern zum Beispiel möglich, dem Leasingnehmer durch

Einfluss internationaler Rechnungslegung nimmt in Osteuropa zu

eine intelligente Restwertgestaltung niedrigere und dem tatsächlichen Wertverzehr der Maschine angepasste Raten anzubieten. Erst am Vertragsende wird über den Verbleib der Maschine entschieden. Nicht selten wird der Leasingnehmer gleich auf eine neue, dem technisch aktuellen Stand entsprechende Maschine umsteigen.

Außerdem setzen sich seit dem Beitritt Tschechiens zur EU die internationalen Bilanzierungsregeln IFRS und US-GAAP zügiger als bisher bei den Unternehmen durch. Danach ist eine Off-Balance-Investition mit Leasing – das heißt, dass das Leasing-Objekt in der Bilanz nicht auftaucht – nur beim Operate-Leasing möglich.

In Ungarn bedarf es aufgrund der Regularien für ein umfassendes Angebot immer der Zusammenarbeit zweier Leasinggesell-

schaften, die in der Praxis häufig zu einem Dachgesellschafter gehören. Zur Tätigkeit einer Finance-Leasinggesellschaft bedarf es einer Banklizenz, die nicht einfach zu erwerben ist. Das dem klassischen Vermietgeschäft sehr viel näher stehende Operate-Leasing wird wiederum von einer dafür vorgesehenen Leasinggesellschaft abgewickelt, die nicht den engen gesetzlichen Vorschriften eines Kreditinstitutes unterliegt.

Die Refinanzierung erfolgt im wesentlichen durch die Aufnahme laufzeitkongruenter Kredite in Euro sowie in Schweizer Franken. Der Grund hierfür liegt darin, dass viele Leasingnehmer fremdwährungs-basierte Leasingverträge vorziehen, um das sehr niedrige Zinsniveau von Euroland und der Schweiz zu nutzen. Da die Absatzmärkte häufig im Westen liegen, realisieren sie einen großen Teil ihrer Umsätze in diesen Währungen, so dass Währungsrisiken auf diesem Wege aufgefangen werden.

Rainer Goldberg ist Prokurist und Marketingleiter bei der IKB Leasing GmbH in Hamburg

Der Markt – die Vorteile

Das Mobilien-Leasinggeschäft in Deutschland verzeichnete im Jahre 2004 nach einer zweijährigen Schwächephase gegenüber dem Vorjahr eine Wachstumsrate von 4 %. Mit unverändert rückläufigen Ausrüstungsinvestitionen (- 1 %) war ein deutlicher Anstieg der Mobilien-Leasingquote auf 24,2 % verbunden. Wichtigste Objekte sind: Straßenfahrzeuge (58 %), Produktionsmaschinen (10 %), Büromaschinen/EDV (9 %). Es gibt mehrere Trends, die das Leasing attraktiver machen:

- Auch bei den größeren mittelständischen Unternehmen findet das Leasing mehr Beachtung – was sicher auch auf die nicht nur in Deutschland geführte Diskussionen um Basel II zurückzuführen ist. Früher war es für diese Firmen kein Problem, für geplante Investitionen ausreichende Finanzmittel von den Hausbanken zu erhalten. Die Grundlage der Konditionengestaltung werden zukünftig die Ergebnisse interner oder externer Ratingprozesse sein.
- Für die kleineren Unternehmen ist Leasing mehr denn je ein einfaches, unkompliziertes Instrument zur Investitionsgüterbeschaffung. Vielfach werden Leasing-Offerten von Seiten der Hersteller oder Händler dem Produktangebot gleich mit beigelegt.
- Eine große Rolle spielt, dass die so genannten Transaktionskosten, das heißt die Kosten, die mit der Vorbereitung, Verhandlung und dem Abschluss einer Finanzierung verbunden sind, im Falle des Leasing meist niedriger liegen als bei einem Kredit.