



IKB Leasing Hungária

Dr. Strbka János a finanszírozásról

Habár napjainkra a lízing kifejezés nagyon elterjedt, már köznapi szóhasználatban is alkalmazzuk, akár viccesen is a bérbe vesz kifejezés helyett, általában ha meghalljuk, mindig a gépkocsi-finanszírozásra gondolunk. Pedig, ha nem működne ez a gyakorlat ilyen jól és egyre szélesebb körben az eszközfinanszírozás terén, akkor például a kedves olvasó e sorokat sem olvasná, pláne nem otthon egy kényelmes műanyag széken egy finom pohár sör mellett, ugyanis se szék, se üveg, se sör nem készülne a lizingtelt termelőeszközök nélkül. Mint oly sok minden, a lízing is az Amerikai Egyesült Államokban jelent meg a XX. század második felében. Megjelenésének oka az volt, hogy a beruházások tőkeszükséglete igen gyakran meghaladta a rendelkezésre álló forrásokat.

A Rózsadomb tövében egy elegáns irodában fogadott Dr. Strbka János, az IKB Leasing Hungária értékesítési igazgatója. Elbeszélgettünk a lízing magyarországi helyzetéről, megítéléséről, e finanszírozási formában rejlő lehetőségekről.

Beszélgünk pár szót a cég múltjáról, jelenéről, helyzetéről a mai piacon.

A magyarországi leányvállalatok 1999-ben kezdték meg tevékenységüket. Az IKB Pénzügyi Lízing Hungária Rt. és az IKB Leasing Hungária Kft. egy szervezetben belül, a lízingügylet két fő típusára specializálódva, gyártóktól független lízingtársaságként végzi hazánkban a termelőeszköz finanszírozást. Társaságunk kínálati palettáján valamennyi lízingfinanszírozási modell szerepel az operatív lízingtől kezdve a pénzügyi lízingig. Ügyfélkörünkhöz elsősorban a nyomdaipar, a fém- és műanyag-feldolgozóipar kis- és középvállalkozásai tartoznak, de a lízingtársaság nyitott más iparágak felé is. Jellemzője az IKB csoportnak a vállalatközpontúság, a nagyfokú piacismeret és a stabil tőkeháttér. Az elmúlt öt év tevékenysége alapján Magyarországon a vezető termelőeszköz-finanszírozók közé sorolhatjuk magunkat.

Középtávú célkitűzésünk is a már kiszolgált piaci szegmensben erős piaci pozíció kiépítése, és lehetőleg a piaci részesedésünk növelése.

Mivel tevékenységüket igen erősen befolyásolja az anyacég helyzete, mutassa be néhány szóval cégük hátterét.

A társaságok konszern szinten az IKB Deutsche Industriebankhoz tartoznak, és a hamburgi székhelyű IKB Leasing GmbH leányvállalataként működnek. Anyavállalatunk Németország egyik legnagyobb, gyártóktól független lízingtársasága. Az IKB Leasing

Németországban immár 30 éve sikeres szereplője a mobil beruházási javak finanszírozási piacának. Magyarországon a lízing tizenöt éves múltja tekint vissza. A kezdeti időszakban jogszabályi bizonytalanság uralkodott, nagyon nehezen indult be az ágazat, de a lízingre, mint új finanszírozási formára jelentős igény mutatkozott, így hamar teret nyert. A kilencvenes évek közepére kialakult jogszabályi háttér pedig lehetővé tette a rugalmas finanszírozási eszköz hatékony alkalmazását. Magyarországon jellemzően az autófinanszírozás aránya a legmagasabb, az összes lízing ügylet 80%-át teszi ki. Ezért az eszközalapú finanszírozás hatalmas piaci potenciált rejt még magában.

Említette, hogy elsősorban a nyomdaipar, a fém- és műanyag-feldolgozóipar kis és középvállalkozásai tartoznak célcsoportjukba. Egyenletes az eloszlás az iparágak között, vagy eltolódik valamire a finanszírozottak száma?

A nyomdaiparban különösen jól érvényesül az IKB Leasing stratégiája. Itt nagy értékű berendezések kerülnek finanszírozásra, hosszabb lejáratra, jól fizető ügyfélkörnek. Ez teszi ki a 125 millió eurós portfóliónk 30 százalékát, de helyet kapnak fémipari megmunkáló, feldolgozó, műanyag- illetve csomagolóipari berendezések is. A cég azonban járműfinanszírozásban is jár, akár általános járműpark, akár áruszállításra használatos gépek, anyagmozgatási eszközök finanszírozásáról legyen szó.

Miben látja az okát, hogy Magyarországon még nem annyira elterjedt ez a finanszírozási forma, mint Nyugat Európában?

Három fő tényező akadályozza az eszköz-lízing elterjedését Magyarországon. A nagyobb térnyeréshez elsősorban szükség lenne arra, hogy az állam által tanúsított diszkriminatív hozzáállás megváltozzon (a vissza nem térítendő pályázatok és a támogatási programok „lízingbarátabbak” legyenek), valamint újra kellene gondolni az operatív lízing helyi iparüzési adóval való terhelését, illetve azt, hogy bankszámviteli leg is egyenlő elbírálású legyen a banki hitelekkel. De ezen nehézségektől eltekintve is egy jelentősen bővülő piacról van szó, ahol a kis- és középvállalatok csak e finanszírozás igénybevételével tudnak talpon maradni.

A nyomdaipar is jelentős változáson megy keresztül, a digitális nyomdák térhódítása, a CTP és flexo technológiák előretérése új eszközcsoportokat jelentenek számunkra. Az iparágban régóta tartó koncentrációs és tisztulási folyamat tovagyűrűzése összekapcsolódik az új technológiák megjelenésével is. További piaci koncentrációra számítunk, ahol a versenyben maradó nyomdák alkalmasabbak lesznek a kor igényeinek magasabb színvonalú kielégítésére.

Olyan gyártókapacitás kiépítésére lesz szükség, amely gyorsabban tud reagálni a felmerülő igényekre, költséghatékonyan tudja kitermelni a kis darabszámú megrendeléseket is. Ezeket a változásokat üdvözöljük, de ez újabb feladatot állít a lízingcégek elé, mert a futamidők változásával, lerövidülésével, jelentősen változik kockázati helyzetük.

Milyen előnyeit tudná kiemelni a lízingszerződéseknek? Van-e hátrányuk?

A lízing az ügyfeleknek likviditáskímélő finanszírozási megoldást nyújt, hiszen a saját tőke lekötése minimális, ezzel kímélik a cash-flow-t. Továbbá a lízinggel finanszírozott beruházások a házi bankon kívül történnek, azaz a már meglévő hitelkeretet nem terhelik, így az szükség esetén más célokra is felhasználható. Aki az IKB Leasinggel szerződik, annak nem kell nálunk egyidejűleg számlát nyitnia, vagy egyéb – szabad mozgásterét bármilyen módon korlátozó – feltételeknek, mint pl. jelzálog, ingatlanfedezet, eleget tennie. Hátránya lízingügyletből az ügyfélnek csak a nem szakértő partnerrel kötött szerződésből származhat a nem megfelelő futamidő vagy devizabázis megválasztásával. Sajnos néhány bank már-már piacide-

•Magyarországon elsőként értékeltük át a lízing biztosítéki megközelítését, fedezetül a megfinanszírozott termelőeszköz szolgál

•Futamidőben és finanszírozásban is egyedi megoldásokat kínálunk, mely történhet EURO, CHF, HUF devizabázison

•Felvállaltuk a fix kamatozású kondíciók bevezetését

•Kimagaslóan gyors döntési mechanizmust működtetünk

gen megszorításokkal igyeckszik magához kötni egyes ügyfelek mindennemű pénzügyi tranzakcióját, és ilyen esetekben kerülhetnek az ügyfelek átmeneti érdekkeltentébe számlavezető bankjukkal egy ügyesen strukturált lízingügylet megkötésekor. Ez utóbbi esetben azonban úgy vélem, inkább a banki gondolkodásmód változásán múlik az ügyfélérdekeket is szem előtt tartó piaci kondíciók kialakítása.

Hogyan indul a folyamat?

A lízingügyletek elbírálása két alapvető folyamatból áll: eszköz- és ügyfélbonítás vizsgálat.

Természetesen nagyon fontos, hogy személyesen megismerjük a vállalkozást, és a helyszínen lássuk a termelést és a gyártást. Másfelől megvizsgáljuk a tényadatokat is, a mérleg és az eredmény-kimutatás számain, melyek a vállalkozás fejlődését tükrözik az elmúlt években. Fontos tényező az is, mit szeretne elérni a vállalkozás, melyek a jövőre vonatkozó céljai. Érdekel bennünket a cég beszállítói és megrendelői struktúrája, melyekből a függőségekre lehet következtetni.

Az ügyfél fizetőképessége mellett a finanszírozandó berendezést is megvizsgáljuk: elegendő biztosíték-e a gép, mekkora annak az értékvesztése. A használt, visszavett lízingtárgyak kereskedelme terén szerzett tapasztalatainknak és a vezető gyártókkal kiépített hosszú távú együttműködésünknek köszönhetően ezen a területen kedvezőbb kockázati helyzetben vagyunk, mint a legtöbb bank. Ezen két eredmény figyelembevételével az IKB Leasing néhány nap leforgása alatt hozza meg a finanszírozási döntést.

Nagy hangsúlyt fektetünk a szállítókkal, gyártókkal való pozitív kapcsolat kialakítására és megtartására is, hiszen alapvetően a lízingügylet, egy háromszereplős jogügylet, melyben mindenkinek jól kell járnia.

Végezetül, mi az a legextrémebb eszköz, melyre finanszírozási szerződést kötöttek?

Beruházásaink nagy része 100 ezer eurós nagyságrendű, de előfordulnak 10 ezer eurós, sőt, 10 millió eurós eszközfinanszírozások is. A legextrémebb tárgyak közé tartoznak: robottechnológiák, malá-tapörköltő, üvegolvasztó kemence, élelmiszeripar nagyon speciális berendezései...

Köszönöm a beszélgetést!

Bognár Dorottya

fotó: **Csigó László**