

Zusatznutzen durch Absatzfinanzierung

Innovative Leasingangebote können die Position der deutschen Maschinenbauer im internationalen Wettbewerb stärken. Der Leasingmarkt bietet dazu eine ganze Reihe attraktiver Konzepte. Mitunter lassen sich interessante Win-to-Win-Situationen herstellen.

Viele Maschinenbauer bieten ihren Kunden neben der Maschine auch gleich eine Leasinglösung an. Zur Bereitstellung dieser Finanzdienstleistung haben sich die meisten mittelständischen Unternehmen einen Leasingpartner gewählt, mit dem sie nicht nur im Binnenmarkt sondern auch weit über die deutschen Grenzen hinaus kooperieren – was angesichts der häufig sehr großen Exportquoten fast selbstverständlich ist. Für die Hersteller hat dies zahlreiche Vorteile.

Grundsätzlich gilt dabei: Der Hersteller nutzt das Leasing als Mittel der Verkaufsförderung, ohne hierfür eigenes Kapital einsetzen zu müssen. Zudem erhöht das Leasing die Kundenbindung. Das Maschinenbauunternehmen weiß, wann der Leasingvertrag ausläuft und kann rechtzeitig vor der Konkurrenz ein Angebot für eine neue Maschine vorlegen. Gleichzeitig platziert der Maschi-

nenbauer zusätzliche Risiken aus Lieferantenkrediten an die Leasinggesellschaft aus. Außenstände werden reduziert, Währungsrisiken minimiert. Und bei Kundenberatung kann der Lieferant auf das Know-how und die Beratungskapazität des Leasingpartners in verschiedenen Ländern zurückgreifen. Ebenfalls von Vorteil ist, dass der Leasingpartner administrative Tätigkeiten wie Bonitätsprüfung und Leasingvertragsabwicklung übernimmt. Und nicht zuletzt lassen sich gezielte Verkaufsförderungsmaßnahmen kooperativ realisieren.

Leasing als Partnermodell

Zu beobachten ist, dass die gemeinsam zwischen Hersteller und Leasinggesellschaft konzipierten Angebote immer kreativer und interessanter ausfallen. Anfänglich, sozusagen in der ersten Entwicklungsstufe des Maschinenleasingmarktes, haben die Partner sich noch darauf beschränkt, dem Kunden einen Finanzierungsleasingvertrag anzubieten, um seine Entscheidungsfindung hinsichtlich der Realisierbarkeit einer geplanten Investition zu erleichtern. In der zweiten Stufe, nachdem also Leasingofferten im Maschinenmarkt breiten Raum eingenommen haben, wurden Leasingmodelle entwickelt, bei denen durch eine intelligente Mischung aus Rabatten und Restwerten sowie der Einbeziehung von Versicherungsleistungen kompetitive und konkurrenzfähige Modelle auf den Markt gebracht wurden. Damit wurden echte Wettbewerbsvorteile generiert.

Die neueste Entwicklung im Maschinenleasingmarkt geht noch einige Schritte weiter. So gibt es inzwischen regelrechte Leasingprogramme, die sich unter Begriffen wie Einsteigerleasing, steuer-



optimiertes Leasing oder Service-Leasing zusammenfassen lassen, und dem Kunden offeriert werden. Die Einsteigermodelle richten sich an Existenzgründer, denen damit die ersten Schritte in die Selbstständigkeit erleichtert werden sollen. Steueroptimierte Angebote sind interessanter für etablierte Unternehmen, die ihren steuerlich zulässigen Gestaltungsspielraum nutzen wollen. Durchaus attraktiv sind auch Angebote für private und öffentliche Schulungseinrichtungen, bei denen eine eingeschränkte Nutzungsintensität der Maschinen gegeben ist.

Ideengeber Autoleasing

Besonders interessant sind in diesem Zusammenhang die Möglichkeiten, die sich im Service-Leasing bieten. Als Impulsgeber wirkt hier der größte Leasingteilmarkt – das Autoleasinggeschäft. Immer häufiger werden im Maschinengeschäft Ideen aus dem Fleet-Management antizipiert und in die Welt des Maschinenleasing transformiert.

So ist es zum Beispiel für alle Beteiligten eines Leasinggeschäfts attraktiv, wenn bei wartungsintensiven Maschinen ein Wartungssegment in den Leasingvertrag integriert wird. Dieses enthält sowohl präventive Wartungselemente als auch den Austausch hochwertiger Verschleißteile. Ziel dieser Maßnahme ist es, für den Nutzer eine möglichst hohe



Viele Maschinenbauer nutzen Leasing als Mittel der Verkaufsförderung im internationalen Wettbewerb.



**Win-to-Win:
Leasinggesellschaft
und Maschinenbauer
als Partner.**

Verfügbarkeit der Maschine bei geplanten Stillstandzeiten zu generieren. Für den Leasingnehmer sind damit die Kosten der Maschine noch einfacher zu kalkulieren und für den Hersteller linearisieren sich die Wartungseinnahmen. Der Leasinggeber wiederum erhöht die Attraktivität seines Angebotes.

Darüber hinaus werden die Kosten der Installation und Inbetriebnahme sowie der damit verbundene Schulungsaufwand bei den Anwendern zum Bestandteil der Leasingleistung. Auf diese Weise entstehen beim Leasingnehmer noch keine Kosten, wenn die Maschine zwar schon geliefert, aber noch nicht produktiv ist. Besonders interessant ist, dass alle Leasingaufwendungen in Maschinenstundensätzen abgebildet werden können, und zwar in Abhängigkeit von der Nutzungsintensität (Einschicht-/Mehrschichtnutzung).

Innovative Leasingkonzepte entstehen und werden kontinuierlich weiterentwickelt, wenn modern denkende und handelnde Partner zueinander finden und immer wieder nach neuen Lösungen für ihre Kunden suchen. Angesichts der Dynamik im Maschinenbau wie auch im Leasinggeschäft ist die weitere Entwicklung sicher hochinteressant.

Rainer Goldberg/ms

Leasing

● Kennziffer 291

IKB Leasing Dienstleistungen, Hamburg, Tel.
040/236260, Fax 236265278, www.ikb-leasing.de

www.scope-online.de