

Mehr Sicherheit für



Schon seit Jahren ist Leasing in Deutschland eine etablierte Finanzdienstleistung. Nun werden vor allem von mittelständischen Leasingnehmern gelegentlich Stimmen laut, die beim Maschinenleasing über unfaire Verhaltensweisen einzelner Leasinggeber berichten. SCOPE sprach mit Rainer Goldberg von der IKB Leasing über die aktuelle Situation auf dem deutschen Leasingmarkt.

SCOPE: Geleast werden heute Produkte von der Kaffeemaschine bis zur Ölbohr-Plattform. In welchen Sparten werden heute die großen Umsätze gemacht?

Goldberg: Die wichtigsten Leasingobjekte sind Kraftfahrzeuge, IT-Produkte und Maschinen. Die Leasingnehmer kommen aus dem produzierenden Gewerbe, dem Handel und immer mehr auch aus verschiedenen Dienstleistungssparten. Nur beim Autoleasing treten auch private Haushalte in größerer Zahl als Kunden auf. Ansonsten dominiert das gewerbliche Leasinggeschäft den Markt.

SCOPE: Nicht nur der Markt, auch die Leasingmodelle haben sich gewandelt. Wohin geht der Trend?

Goldberg: Die Erfolgsgeschichte des Leasing begann mit den sogenannten Vollamortisationsverträgen. Das waren sozusagen die Leasingverträge der 1. Generation. Heute dominieren über fast alle Objektgruppen hinweg eindeutig die Teilamortisationsverträge, auch Restwertverträge genannt, die vor allem aus dem Autoleasing sehr bekannt sind.

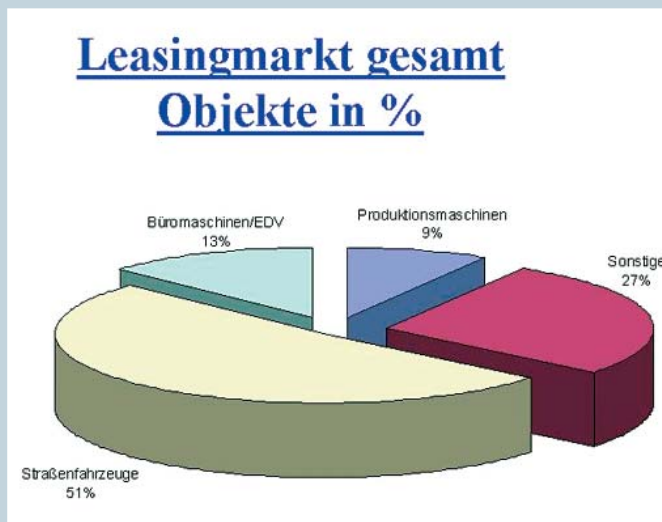
SCOPE: Investitionen in Autos unterscheiden sich doch erheblich von denen in langlebige Produktionsanlagen und Maschinen. Das muss sich doch auch in den Leasingformen niederschlagen.

Goldberg: Der Autoleasingmarkt ist tatsächlich ein sehr spezieller Markt. Die Entscheidung für ein bestimmtes Fahr-

zeug ist abhängig von den technischen Daten und Leistungsmerkmalen sowie dem Einsatzzweck des Autos. Daneben spielen in bestimmten Bereichen aber auch persönliche Präferenzen, Markenvorlieben, Repräsentationsüberlegungen des Fahrers und vieles mehr eine Rolle bei der Auswahl.

Bei Maschinen ist die Entscheidungssituation von ganz anderen Faktoren geprägt. Überlegungen zur Farbe, zum Image oder Styling treten in den Hintergrund. Technische Daten, Ausfallzeiten, Support durch den Lieferanten, Maschinenstundensätze und andere Fakten sind die relevanten Entscheidungsgrößen. Auch wenn festzustellen ist, dass sich bei vielen Maschinen die Innovationszyklen erheblich verkürzt haben, so ist der Bedarf an einem schnellen Austausch einer Maschine nicht annähernd so groß wie beim Autoleasing. Bei Maschinen erwartet der Investor schon signifikante „echte“ Innovationen bevor er sich zum Austausch einer Maschine oder zur Erweiterung seines Maschinenparks entschließt.

Der Maschinenleasingmarkt ist vielleicht der sensibelste Teilmarkt im gesamten Leasingsektor, schließlich sind die Maschinen das Herzstück eines jeden produzierenden Unternehmens. Lange Zeit haben mittelständische Unternehmer hier gezögert, Leasing einzusetzen. Bei den sich schnell umschlagenden Autos und IT-Produkten haben sich die Unternehmen gern dem Nutzengedanken geöffnet, der Grundlage der Leasingphilosophie ist. Ein Prozess, der sich bei den Maschinen sehr viel langsamer



Leasingnehmer

vollzog, da hier die Loslösung vom Eigentumsgedanken offensichtlich sehr viel schwerer fiel. Und obwohl sich auch das Maschinenleasing inzwischen weitgehend durchgesetzt hat, lässt sich bei der Vertragsgestaltung beobachten, dass von Seiten der Leasingnehmer insbesondere Lösungen angestrebt werden, die auf einen weiteren Verbleib der Maschine im Unternehmen – auch nach der Leasingzeit – abzielen.

Um den steuerlichen Aspekten eines Leasinggeschäfts Rechnung zu tragen und die Zurechnung des Leasingobjektes beim Leasinggeber nicht zu gefährden, war eine abschließende und vollumfängliche Erfüllung dieses Wunsches innerhalb der Leasingvertragsgestaltung bisher praktisch (und damit wirtschaftlich) nicht möglich. Der Leasingnehmer war daher auf einen Leasingpartner angewiesen, der ihm das Objekt nach Ablauf des Leasingvertrages zu einem fairen Marktpreis verkauft.

SCOPE: Ich darf vermuten, dass die vereinzelt zu hörenden Klagen über unerwartete Kaufpreisangebote durch Leasinggeber an dieser Ecke ansetzen.

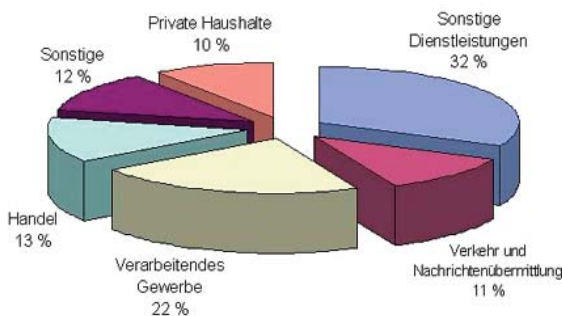
Goldberg: Na ja, Leasinggeber, die ihre zu diesem Zeitpunkt häufig recht starke Verhandlungsposition ausnutzten, diskreditierten sich natürlich als Vertragspartner für weitere Leasinggeschäfte und setzten

mit solchen harten Methoden ihren Ruf in einem überschaubaren Markt sehr schnell aufs Spiel. Daher war es eigentlich die Regel, einen angemessenen Interessenausgleich zwischen Leasinggebern und Leasingnehmern zu finden und Übernahmepreise zu vereinbaren, die marktkonform sind, ohne dass einer der Verhandlungspartner über Gebühr belastet wird.

Nicht zuletzt deshalb haben sich wahrscheinlich auf dem Maschinenleasingmarkt nur einige wenige Anbieter fest etablieren können, da hier Vertrauen in die Berechenbarkeit der Geschäftspolitik des Leasinggebers für den Leasingnehmer fast den gleichen Stellenwert wie eine Vertragsbedingung hat. Grundsätzlich kann sich diesen notwendigen Vertrauensbonus jede Leasinggesellschaft erarbeiten, wenn sie bereit ist, viele Jahre in die Pflege ihres Images und der langsam wachsenden Geschäftsbeziehungen zu investieren. Versuche, sich in diesem sehr interessanten Leasingteilmarkt zu etablieren werden von den verschiedensten Leasinganbietern natürlich pausenlos unternommen, nicht immer mit ausreichender Kompetenz.

Seit einiger Zeit treten im Maschinenleasingmarkt leider vereinzelt unerfreuliche Erscheinungen auf, die bei Leasingnehmern Irritationen bis hin zu echten Verunsicherungen auslösen. Offensichtlich gibt es Leasinganbieter, die – für den Leasingnehmer völlig überraschend– ►

Leasingmarkt gesamt nach Abnehmersektoren in %



versuchen, am Vertragsende Maximalforderungen durchzusetzen, ohne dabei erkennbaren Willen an einer weiteren Zusammenarbeit mit ihren bisherigen Kunden zu zeigen.

Ein möglicher Hintergrund für dieses Verhalten könnte darin liegen, dass Leasinggesellschaften aus anderen Marktsegmenten ohne das notwendige Know-how versuchen, im Maschinenleasing Fuß zu fassen.

„Der Maschinenleasingmarkt ist der vielleicht sensibelste Teilmarkt im gesamten Leasingsektor, schließlich sind die Maschinen das Herzstück eines jeden produzierenden Unternehmens.“

SCOPE: Schaden solche Vorfälle nicht beiden Seiten, Leasingnehmern und -gebern?

Goldberg: Eine solche Entwicklung kann natürlich nicht im Interesse der Leasingwirtschaft aber auch nicht im Sinne der Leasingnehmer sein, für die Leasing – insbesondere auch seit der partiellen Zurückhaltung der Banken bei der Investitionsfinanzierung – ein immer wichtigeres Finanzierungsinstrument wird. Die etablierten Maschinenleasinggesellschaften betrachten solche Vorgänge mit großem Missfallen; können sie doch dazu beitragen, dass gerade bei den mittelständischen Unternehmern das gewachsene

Vertrauen in die Leasingwirtschaft vereinzelt belastet wird. Aus diesem Grund muss deutlich gesagt werden, dass hier nicht neue Branchentrends kreierte werden, sondern dass vereinzelt und wenige Marktteilnehmer aus unterschiedlichen Motiven „daneben greifen“. Es muss aber auch einmal mehr darauf hingewiesen werden, dass das Leasinggeschäft – wie letztlich jedes Finanzierungsgeschäft – auf gegenseitigem Vertrauen basiert und sich alle Vertragspartner vorher genau anschauen sollten, mit wem sie eine Partnerschaft eingehen.

SCOPE: Nun sind Appelle an die sorgfältige Auswahl seiner Vertragspartner sicher nie verkehrt, aber sie schützen nicht gegen alle Widrigkeiten. Was also ist zu tun, woran erkennt der Investor, ob er es mit dem richtigen Leasingunternehmen zu tun hat?

Goldberg: In vielen Fällen existiert schon seit Jahren eine vertrauensvolle, bewährte Zusammenarbeit zwischen Investor und Leasinggesellschaft in der die Usancen der Vertragsabwicklung bekannt und akzeptiert sind. In einem solchen Fall wird man auf die gewachsene Verbindung vertrauen dürfen. Dies gilt umso mehr, wenn dazu Kontinuität in der persönlichen Betreuung gegeben ist und die Geschäftspolitik des Leasinggebers einer erkennbaren Linie folgt. Ein solider Gesellschafterhintergrund bei der Leasinggesellschaft kann darüber hinaus Garant dafür sein, dass exogene Störungen – durch Firmenübernahmen oder den Verkauf von Leasingpaketen an Dritte – ausgeschlossen werden können. Allerdings haben in den Turbulenzen, die gerade auch die Finanzwirtschaft in

Deutschland in den vergangenen Jahren durchlebt hat, einige große Verkäufe und Fusionen von Leasingunternehmen stattgefunden, die zeigen, dass es diesbezüglich keine absolute Sicherheit geben kann. Andererseits war gewiss nicht jede dieser Transaktionen nachteilig für die Kunden.

An vielen solcher Maßnahmen sind ausländische Finanzierungsinstitute beteiligt, die sich auf diesem Wege in den deutschen Leasingmarkt einkaufen. Inwieweit die dort herrschenden Rentabilitätsüberlegungen und Leasingkulturen mit den Wünschen der mittelständischen Unternehmen in Deutschland übereinstimmen, ist nicht abschließend zu beurteilen.

„Der Leasingnehmer war daher auf einen Leasingpartner angewiesen, der ihm das Objekt nach Ablauf des Leasingvertrages zu einem fairen Marktpreis verkauft.“

SCOPE: Wo geht denn die Entwicklung im Leasingmarkt hin? Welche Modelle haben Zukunft?

Goldberg: Der gute Ruf einer Leasinggesellschaft ist natürlich immer noch viel Wert, aber in Zeiten gravierender Veränderungen wächst das Verlangen nach eindeutig fixierten vertraglichen Regelungen. Daher haben einige Leasinggesellschaften bereits Instrumente entwickelt, um den Leasingnehmern vollständige Planungssicherheit zu geben. Getreu dem Motto: „Vertrauen ist gut, sichere Vertragsbedingungen sind besser“ kommen in jüngster Zeit verschiedene neue, innovative und strukturierte Vertragskonzeptionen auf den Markt, die speziell auf die Wünsche der Investoren zugeschnitten sind. Sie berücksichtigen Werthaltigkeit und Wertverlauf der Maschinen ganz explizit und individuell, was im Ergebnis zu sehr attraktiven Leasingraten über die Leasingvertragszeit führt. Gleichzeitig hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, am Vertragsende zu gesicherten und fest vereinbarten Konditionen die notwendigen Verfügungen über das Leasingobjekt zu treffen. Er kann es zurückgeben, weiternutzen und im Zuge des Gesamtpakets auch kaufen. Die erforderliche Konzep-

tion eines solchen Modells wird beim Abschluss des Leasingvertrags detailliert erörtert und dann auch in feste Vertragsstrukturen gegossen.

SCOPE: *Werden solche Konzepte auch in anderen Bereichen greifen, und was kann ich als Leasingnehmer tun, um die Seriosität von Angeboten quasi mit Bordmitteln abzuklopfen?*

Goldberg: Bei diesen Vertragskonzeptionen handelt es sich um Modelle, die auf langjährigen Erfahrungen im Maschinenleasing basieren. Der damit verbundene Beratungsaufwand und deren Komplexität lässt ein Überschwappen dieser Konzepte in die Volumenmärkte des Autoleasing und der IT-Produkte kurzfristig nicht erwarten. Letztendlich ist mit dieser neuen Entwicklung die Antwort auf viele Fragen gelungen, die mittelständische Unternehmen immer an die Leasingunternehmen gerichtet haben:

- Wie hoch sind die monatlichen Leasingraten?
- Welcher Restwert ist in dem Leasingmodell kalkuliert?
- Habe ich die Möglichkeit, das Leasingobjekt nach Ablauf des Leasingvertrages zurückzugeben?
- Zu welchen Bedingungen kann ich das Leasingobjekt weiterleasen?
- Kann ich das Leasingobjekt zu einem vorher festgelegten Termin erwerben?
- Gibt es einen verbindlichen Konditionsrahmen für das gesamte Paket?

Nach dem Stand der Marktentwicklung müsste ein Maschinenleasingunternehmen hierzu verbindlich Stellung nehmen können. Mit weniger sollte sich kein Leasingnehmer zufrieden geben. Wenn diese Fragen überzeugend geklärt sind, kann er beruhigt ein Leasingengagement eingehen, ohne irgendwelche

Überraschungen befürchten zu müssen. Natürlich ist es die Aufgabe der Leasinggesellschaft, hier entsprechende Vorschläge und Konzeptionen vorzulegen. Das dazu notwendige Know-how ist von ihr in die Gespräche einzubringen.

Dem Leasingberater der Leasinggesellschaft obliegt es, die in diesem Zusammenhang auftretenden Fragen umfassend und kompetent zu klären. Dafür ist bei so wichtigen Entscheidungen wie Ma-

schineninvestitionen – trotz aller Technik, die inzwischen auch bei der Leasingvertragsabwicklung eingesetzt wird – das persönliche Gespräch mit einem erfahrenen Berater ein wichtiger und immer noch unabdingbarer Faktor.

Das Gespräch führte Meinolf Droege

Maschinenleasing

● Kennziffer 111

IKB Leasing, Hamburg, Tel. 040/23626-0,
Fax 23626-5278, www.ikb-leasing.de