

Wo klemmt es noch?

Mittelständlern in Finanznot bietet Leasing eine bewährte Möglichkeit, der Kreditklemme zu entkommen – vorausgesetzt sie haben den richtigen Partner.



Dass sich die Banken in Anbetracht der durch die Finanz- und Wirtschaftskrise negativen Risikoentwicklung bei der Vergabe von Krediten eher zurückhaltend zeigen, sollte inzwischen jeder bemerkt haben. Besonders der Mittelstand beklagt diese Umstände, zumal er mit einem stets zunehmenden Kostendruck zu kämpfen hat. Sparen steht an der Tagesordnung vieler KMUs, was die Investitionsbereitschaft wiederum stark bremst. Doch ohne Investitionen kein Wachstum.

Es gilt, der Kreditklemme zu entgehen und Finanzierungsmöglichkeiten zu finden, die flexibel und klar zu kalkulieren sind. Auf eine Alternativlösung setzen inzwischen immer mehr Unternehmen: „Insbesondere für mittelständische Unternehmen ist Leasing für bestimmte Investitionswerte mittlerweile bedeutender als der klassische Bankkredit und damit die Außenfinanzierungsalternative Nummer eins“, erläutert der Bundesverband Deutscher

Leasingunternehmen. „Die Leasingbranche ist Deutschlands größter Investor und generiert ein jährliches Investitionsvolumen von rund 42 Milliarden Euro.“

GRÖßERE FLEXIBILITÄT

Auch wenn noch lange nicht alle Mittelständler den bewährten Weg aus der Kreditklemme bereits eingeschlagen haben, sind die Vorteile der Finanzierungsalternative Leasing den meisten doch bekannt. Die Liquidität wird geschont und die Kreditlinien und bankmäßigen Sicherheiten bleiben unberührt – vorausgesetzt die Firmen leasen nicht über ihre Hausbank. „Die Ausgaben für das Leasing können Unternehmen aus dem Nutzen der angeschafften Investitionsgüter erwirtschaften“, schildert Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor Vertriebsleasing bei MMV Leasing. „Somit erlangt der Unternehmer eine transparente Kalkulationsgrundlage und muss weder Eigen- noch Fremdkapital einsetzen. Darüber hinaus schafft er

sich in der Regel eine deutlich größere Flexibilität als beim Kauf beziehungsweise bei Kreditfinanzierung.“ Und schließlich sind auch die Steuervorteile zu berücksichtigen.

Somit gibt Leasing den Mittelständlern die Chance, die für sie wichtigen Investitionen >



THOMAS NICKENIG,
Verkaufsdirektor Vertriebsleasing
bei MMV Leasing

› trotz Krisenstimmung zu realisieren. Doch wie in anderen Bereichen auch, ist Erfolg auf diesem Gebiet vor allem eine Sache der guten Zusammenarbeit. „Unsere gute Geschäftsentwicklung in den vergangenen Jahren hätten wir nie erreicht, wenn wir unsere Kunden nicht stets partnerschaftlich und fair behandeln würden“, bestätigt Nickenig.

KLARES GESCHÄFTSMODELL

Das Anfang der 60er-Jahre gegründete Unternehmen, das bundesweit mehr als 420 Mitarbeiter beschäftigt und an elf Standorten in Deutschland vertreten ist, setzt auf ein klares Geschäftsmodell, eine intensive Kundenbetreuung und eine zügige Bearbeitung im Backoffice. Sowohl Druck- und Kopiertechnik, IT-Dienst-

wirkungen der Finanzkrise nur marginal betroffen. Durch den Bankenhintergrund – die MMV Leasing ist eine hundertprozentige Tochter der MKB Mittelrheinische Bank, erfüllen wir seit jeher alle aufsichtsrechtlichen Anforderungen beziehungsweise Pflichten. Somit sind wir in der Lage, den kommenden wirtschaftlichen Aufschwung gestärkt in Angriff zu nehmen.“

Vor allem sieht MMV Leasing einen sehr guten Service als zentralen Erfolgsfaktor. Daher sieht das Leasingkonzept die Einrechnung sämtlicher Dienstleistungen wie Beratung und Konzeption, Einweisung, Datenübernahme oder Implementierung vor. Eine sehr gute Erreichbarkeit der Ansprechpartner vor Ort ist selbstverständlich. „Unser ‚duales Betreuungssystem‘ sieht zudem vor, dass jeder Kundenbetreuer im Außendienst mit einer Vertriebsassis-

tentin im Innendienst zusammenarbeitet, so dass unseren Kunden sowie Vertriebspartnern zwei feste, in aller Regel persönlich bekannte Ansprechpartner zur Verfügung stehen“, berichtet Nickenig. „Wir setzen eine innovative Vertriebsunterstützungssoftware ein: So sind beide Ansprechpartner stets über alle Einzelheiten einer Geschäftsbeziehung informiert.“

Es sind nicht weniger als 4.000 Vertriebspartner, die von den vier Grundsätzen von MMV Leasing bereits überzeugt sind – Partnerschaft, Fairness, Kontinuität und Zuverlässigkeit – und somit zum Erfolg von MMV Leasing ihren Beitrag leisten. „Unser Ziel ist es, den Vertriebspartnern sowie auch unseren mehr als 50.000 aktiven Bestandskunden stets ein berechenbarer Partner zu sein“, bringt es Nickenig auf den Punkt. „Sie alle können sich hundertprozentig darauf verlassen, dass sie mit uns einen Partner gefunden haben, der nicht das schnelle Geschäft, sondern eine dauerhafte Bindung anstrebt, der fair mit ihnen umgeht und transparente Preise bietet.“

Graziella Mimic ■



LEASING: Wie in anderen Bereichen auch, ist Erfolg auf diesem Gebiet vor allem eine Sache der guten Zusammenarbeit.

leistungen samt Hardware und Software als auch Büromöbel sowie PKWs, Nutzfahrzeuge und Produktionsmaschinen lassen sich bei den Koblenzern leasen. „Sicherlich gibt es, was das Geschäftsvolumen angeht, größere Leasinggesellschaften, doch zählen wir als herstellerunabhängige Leasinggesellschaft zu den ältesten und sicher auch bedeutendsten Unternehmen in unserer Branche“, schildert Nickenig die Positionierung von MMV Leasing in einem hart umkämpften Markt. „Auf Basis einer klaren Strategie und Philosophie sind wir von den Aus-

CHECKLISTE

Laufzeit	Achten Sie bei der Planung auf Ihre individuelle Unternehmenssituation!
Vertragsart	Achten Sie auf die jeweilige Vertragsart!
(Bearbeitungs-)Gebühren	Achten Sie im „Kleingedruckten“ auf versteckte Kosten!
Zahlungsrhythmus	Achten Sie darauf, wann (vorschüssig/nachschüssig) und in welchem Rhythmus die Leasingraten von der Leasinggesellschaft eingezogen werden!
Leasingbeginn/Vormiete	Achten Sie auf die Definition von Leasingbeginn bzw. Beginn der Grundmietzeit!
Leasingende/Verlängerung	Achten Sie auf die Regelungen zum Ende der Vertragslaufzeit!
Kauf nach Ablauf	Achten Sie darauf, welche Optionen Ihnen nach Ablauf eines Leasingvertrags eingeräumt werden!
Versicherung	Achten Sie auf die Regelungen hinsichtlich der Versicherung des Leasingobjekts!

Gute Vorbereitung ist die „halbe Miete“

Vor dem Abschluss eines Leasingvertrags gilt es, einige Punkte unbedingt zu beachten.

Die Leasingraten sind Betriebsaufwendungen und in der Regel steuerlich voll absetzbar. Unter diesem Aspekt kann es sich beispielsweise für ertragsstarke Unternehmen lohnen, Leasingverträge mit kurzen Laufzeiten und hohen Raten abzuschließen. Ob sich Leasing steuerlich lohnt, hängt vom Einzelfall ab.

FACTS EMPFEHLUNG: Gute Anbieter berücksichtigen im Rahmen der Kalkulation auch individuelle Anforderungen des jeweiligen Leasingnehmers. Es lohnt sich, vorab den Steuerberater zu konsultieren.

Dem Kunden steht in aller Regel eine Vielzahl unterschiedlicher Vertragsmodelle zur Verfügung. Wichtigstes Unterscheidungsmerkmal: Vollamortisationsverträge (VA) beziehungsweise Teilamortisationsverträge (TA).

FACTS EMPFEHLUNG: Welche Vertragsart für Ihr Unternehmen die beste ist, sollten Sie mit Ihrem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer diskutieren und bereits zu diesem Zeitpunkt berücksichtigen, ob Sie das Leasingobjekt später zurückgeben oder kaufen möchten (s. a. Kauf nach Ablauf).

Einige Leasinggesellschaften berechnen neben der Leasingrate zusätzliche Gebühren (zum Beispiel „einmalige Bearbeitungsgebühr“).

Für den Unternehmer sind dies nicht eingeplante Mehrkosten.

FACTS EMPFEHLUNG: Gute Anbieter verstecken in ihren Verträgen keine zusätzlichen Gebühren. Neben der monatlichen Leasingrate sollten Ihnen keine zusätzlichen Kosten entstehen.

Obwohl im Vertrag eine monatliche Leasingrate angegeben ist, ziehen einige Anbieter die Raten vierteljährlich im Voraus ein. Für den Unternehmer ein nicht unbedeutender Liquiditäts- und unter Umständen Zinsnachteil gegenüber Verträgen mit monatlicher Zahlung.

FACTS EMPFEHLUNG: Vereinbaren Sie eine monatliche Zahlungsweise mit dem Leasingunternehmen. Sollte der Leasinggeber auf vierteljährliche Zahlung im Voraus bestehen, sollten Sie eine Reduzierung der Leasingrate anstreben.

Einige Anbieter berechnen vor dem Beginn der eigentlichen Vertragslaufzeit (= Grundmietzeit) sogenannte Vormieten. Der Mietbeginn wird in aller Regel in Abhängigkeit vom Datum der Übernahme des Leasingobjekts ermittelt. Bestätigt der Leasingnehmer beispielsweise die ordnungsgemäße Übernahme des Leasingobjekts bei einem Vertrag mit vierteljährlicher Zahlungsweise, kann folgende böse Überraschung drohen:

1. Die Übernahme des Leasingobjekts erfolgte am 08.04.2010 und wurde durch Unterzeichnung der entsprechenden „Übernahmebestätigung“ vom Leasingnehmer bestätigt.
2. Der Mietbeginn wurde im Anschluss in Übereinstimmung mit den allgemeinen Vertragsbedingungen bei vierteljährlicher Zahlungsweise auf den „Ersten des auf die Übernahme folgenden Kalenderquartals“ (= 01.07.2010) festgelegt.
3. In der Zwischenzeit (08.04. – 30.06.2010) hat der Leasingnehmer pro Tag 1/30 der monatlichen Leasingrate zu zahlen.

Fazit: Der Unternehmer zahlt neben den vertraglich vereinbarten Monatsraten im schlimmsten Fall bis zu drei monatliche Leasingraten zusätzlich.

Die betroffenen Anbieter bezeichnen dies als Vormiete.

FACTS EMPFEHLUNG: Gute Anbieter berechnen ihren Kunden keinerlei Vormieten. Bitten Sie den Leasinganbieter vor Unterzeichnung eines Vertrags um Offenlegung.

Vielfach verlängern sich Leasingverträge automatisch über die vereinbarte Laufzeit hinaus, wenn sie nicht rechtzeitig vom Leasingnehmer gekündigt werden.

FACTS EMPFEHLUNG: Gute Anbieter offerieren ihren Kunden Verträge mit Festlaufzeit und nur in begründeten Ausnahmefällen kündbare beziehungsweise auflösbare Verträge auf unbestimmte Zeit. Fragen Sie im Zweifelsfall nach.

Normalerweise informiert die Leasinggesellschaft den Leasingnehmer (bei Vertriebsleasing auch den Händler bzw. Lieferanten) mehrere Monate vor Auslauf des Leasingvertrags über das bevorstehende Vertragsende, um eine Abstimmung über die Anschlussverwertung des Leasingobjekts zu erzielen. Generell gibt es die Möglichkeit eines Verlängerungsvertrags, der Ausübung einer Kaufoption, des Kaufs des Leasinggegenstands durch den Leasingnehmer (zum Beispiel durch Ausübung des Andienungsrechts des Leasinggebers) oder eines Dritten sowie der Rückgabe des Leasinggegenstands an die Leasinggesellschaft und anschließenden Verwertung auf dem freien Markt. Leasingobjekte verbleiben nach Zahlung der letzten Leasingrate im Eigentum der Leasinggesellschaft. Will der Leasingnehmer das Eigentum erwerben, ist noch ein Kaufpreis fällig.

FACTS EMPFEHLUNG: Verhandeln Sie bereits frühzeitig, noch vor Vertragsabschluss, die Bedingungen im Falle des Kaufs oder der Rückgabe des Leasingobjekts nach Ablauf. So bleiben Ihnen unangenehme Überraschungen, beispielsweise in Form von hohen Kaufpreisen, erspart.

Die sogenannte Preis- und Sachgefahr trägt bei Leasingverträgen typischerweise der Leasingnehmer. Vielfach beinhalten die Vertragswerke der Leasinganbieter eine Versicherung der Leasingobjekte. Die Kosten sind in aller Regel jedoch nicht in der Leasingrate enthalten. Die Versicherungsprämien sind extra zu zahlen. Einmal abgeschlossen, ist es in aller Regel sehr schwer, aus einer solchen (Zwangs-)Versicherung wieder herauszukommen.

FACTS EMPFEHLUNG: Gute Anbieter gestalten die Versicherungsbedingungen sehr transparent und ermöglichen dem Leasingnehmer einen Ausschluss der Versicherung. Prüfen Sie die Bedingungen im Zweifel genau, das eine oder andere Versicherungspaket eines Leasinganbieters kann im Vergleich durchaus ein Schnäppchen sein.