

# „Know-how und Sorgfalt sind gefordert“

Die Frage, ob das Leasing von Investitionsgütern in jedem einzelnen Fall sinnvoll ist, kann nicht pauschal entschieden werden. SCOPE sprach mit Rainer Goldberg, Prokurist der IKB Leasing, Hamburg, um zu ergründen, warum verschiedene Studien ein deutliches Wachstum prognostizieren.



**SCOPE:** Zunächst eine etwas provokante Frage: Warum sollte ich zur IKB Kontakt aufnehmen wenn ich ein Investitionsgut leasen will, statt zu meiner Hausbank?

**Goldberg:** Wenn Sie sich als Investor für Leasing entscheiden, halten Sie Ihre Kreditlinien und Kreditsicherheiten für andere Zwecke offen. Ihre Liquidität bleibt gesichert und Sie können auf diesem Wege zum Beispiel Schwankungen in der Zahlungsmoral Ihrer Kunden besser abfedern. Wenn Sie sich dann auch noch für die IKB Leasing als Partner entscheiden, können Sie sicher sein, dass wir gemeinsam mit Ihnen ein Leasingkonzept entwickeln, das sich am tatsächlichen Wertverzehr des Leasingobjektes orientiert, ohne Ihre individuelle Finanzplanung aus dem Auge zu verlieren.

**Rainer Goldberg:** „...dass gerade in mittelständischen Unternehmen die Alternative Leasing immer mehr in den Focus rückt.“

„Basel II“. Spüren Sie eine nachhaltige Nachfragebelebung aufgrund dieser Praxis?

**SCOPE:** Ein spezieller Anlass sich mit dem Thema Leasing zu beschäftigen, ist sicher die zunehmende Vergabe von Investitionskrediten nach Richtlinien von

**Goldberg:** Die Diskussionen um Basel II haben mit Sicherheit dazu geführt, dass gerade in den mittelständischen Unternehmen die Alternative Leasing immer mehr in den Focus rückt. Eine jüngst

veröffentlichte Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) belegt dies in eindrucksvoller Weise (siehe Tabelle).

**SCOPE:** Können Sie die Hauptvorteile der verschiedenen Leasingmöglichkeiten kurz zusammen fassen?

**Goldberg:** Wir sagen, es gibt mindestens zehn Gründe, sich für Leasing zu entscheiden. Besondere Beachtung dürften nach meiner Einschätzung derzeit allerdings die schon angesprochenen liquiditätssichernden Aspekte finden. Darüber hinaus schätzen gerade mittelständische Unternehmen die weitgehend unbürokratische und damit zeitsparende Abwicklung eines Leasingengagements.

**SCOPE:** Leasing ist nicht gleich Leasing. Vollamortisation, Teilamortisation, Miet-

Die unterschiedlichen Leasingmöglichkeiten werden gegenüber klassischen Finanzierungsmodellen weiter an Bedeutung gewinnen. (Quelle: KfW)

	In der Vergangenheit war Leasing wichtig oder sehr wichtig für	Künftig ist Leasing wichtig oder sehr wichtig für	Veränderung
Großunternehmen	25,0	35,3	+ 41
Große Mittelständler	21,5	36,7	+ 71
Größere Mittelständler	26,5	39,5	+ 49
Kleine Mittelständler	25,5	36,7	+ 44
Kleinunternehmen	28,7	36,7	+ 28
Kleinstunternehmen	26,0	31,5	+ 21
<b>Alle</b>	<b>25,7</b>	<b>36,9</b>	<b>+ 44</b>

Alle Angaben in Prozent

kauf, Rundum-Sorglos-Pakete und andere Varianten sind üblich. Wie trifft ein durchschnittlicher Mittelständler für verschiedene zu leasende Produkte die richtige Wahl?

**Goldberg:** In die Entscheidung für ein Finanzierungs- oder Leasingmodell fließen sowohl quantitative (Preis, Laufzeit) als auch qualitative (Sicherheiten, Liquidität) Argumente ein. Gerade bei größeren Investitionen sind da sehr viel Know-how und Sorgfalt gefordert. Und gute Beratung. Als Tochtergesellschaft IKB Deutsche Industriebank – der Unternehmerrbank – sind wir gerade in diesem Punkt sicher nicht schlecht aufgestellt.

**SCOPE:** Schlussendlich ist die über die gesamte Leasingdauer an den Financier zu zahlende Gesamtsumme unter Berücksichtigung eventueller Restwerte ein Maßstab zur Bewertung der Attraktivität konkurrierender Leasingangebote. Gibt es aus ihrer Sicht weitere Maßstäbe, die potenzielle Leasinggeber berücksichtigen sollten?

**Goldberg:** Gute Leasingkonzepte leben natürlich auch vom Preis, aber eben nicht nur. Genauso wichtig ist die gute Beratung zu Beginn des Engagements, die Flexibilität der Leasinggesellschaft während der Vertragslaufzeit (Stichwort: Austausch oder Erweiterung eines Leasingobjekts) und die kundenfreundliche Abwicklung des Leasingvertrages am Vertragsende. Ein gutes Leasinggeschäft zeichnet sich auch dadurch aus, dass die Wünsche des Leasingnehmers nur in Übereinstimmung mit den deutschen Leasingvorschriften erfüllt werden. Ansonsten kommt bei der nächsten Betriebsprüfung Ärger auf.

**SCOPE:** Wer heute eine Maschine anbietet, liefert häufig auch gleich ein Leasingangebot mit. Dahinter steht üblicherweise eine Bank, die mit dem Maschinenanbieter eng zusammen arbeitet. Tritt die IKB auch als quasi fester Partner von Investitionsgüter-Herstellern auf?

**Goldberg:** Wir dürfen eine Vielzahl von Industriebetrieben mit unserem Leasingangebot im In- und Ausland als Absatzfinanzier begleiten. Darunter befinden sich kleinere Hersteller und Händler von Investitionsgütern aber auch sehr prominente Adressen aus der deutschen Industrie, insbesondere aus dem Maschinenbau, mit denen wir teilweise schon seit Jahrzehnten sehr eng und vertrauens-

voll kooperieren. Im Einzelfall geht das sogar schon mal bis hin zum Betrieb einer gemeinsamen Leasinggesellschaft.

**SCOPE:** Wie umgeht ihrer Erfahrung nach ein Unternehmen am effektivsten das Problem, Beihilfen – welcher Art auch immer – zu verlieren, wenn nicht über einen klassischen Kredit finanziert wird?

**Goldberg:** Staatliche Investitionsförderung gibt es in großem Umfang in den neuen Bundesländern. Um den Unternehmen die Möglichkeit zu eröffnen, diese Mittel direkt zu beantragen und dann auch unmittelbar zu vereinnahmen, werden sogenannte Mietkaufverträge abgeschlossen. Leider setzt sich ausgehend von den Ländern Berlin, Brandenburg und Sachsen-Anhalt die Umsetzung uralter EU-Bestimmungen durch, nach denen Investitionen, die im Wege des Mietkaufs finanziert sind, nicht gefördert werden. Gerade in den neuen Bundesländern führt dies mangels anderer Finanzierungsalternativen oft dazu, dass dann gar nicht investiert wird. Die Lösung dieses Problems ist nur politisch möglich, käme aus unserer Sicht allerdings einem nicht unerheblichen Konjunkturprogramm gleich, dessen Mittel von privater Seite bereitgestellt würden.

**SCOPE:** Was können Unternehmen in den süd-östlichen Bundesländern tun, die bei den Unwettern im August besonders geschädigt wurden? Können spezielle Programme mit günstigeren Konditionen in Anspruch genommen werden?

**Goldberg:** Die Leasinggesellschaften sind als Eigentümer der von der Flut beschädigten oder zerstörten Leasingobjekte schon aus eigenem Anliegen in höchstem Maße daran interessiert, gemeinsam mit den betroffenen Unternehmen zu tragfähigen Lösungen zu kommen. Die Verschiedenartigkeit der Fälle ist allerdings überraschend. Daher stehen individuelle Lösungen im Vordergrund. Wichtig ist jedoch, dass schnell, unbürokratisch und flexibel gehandelt wird. Und diesen Anspruch stellen wir ohnehin grundsätzlich an unser Verhalten.

Das Interview führte  
SCOPE-Redakteur Meinolf Droeger

#### Industrieleasing

• Kennziffer 17

IKB Leasing, Hamburg, Tel. 040/236260, Fax 236263826, www.ikb.de