

16.11.2005

Beilage oder Sonderseite

Absatzfinanzierung bietet Einsparpotenzial Gründung einer eigenen Gesellschaft bietet sich an

RAINER GOLDBERG HANDELSBLATT, 16.11.2005 Absatzfinanzierung mit Leasing ist ein unverzichtbares Instrument der Vertriebsförderung und Kundenbindung geworden. Die Automobil- und die IT-Industrie setzen seit Jahrzehnten mit großem Erfolg auf diese Dienstleistung. Auch im Maschinenbau setzt sich zunehmend die Erkenntnis durch, dass Absatzleasing viele Vorteile bringt.

Der Einsatz von Leasing als Absatzfinanzierungsinstrument ist für ein Maschinenbauunternehmen aus folgenden Gründen attraktiv: Zum einen stellt es für den Kunden einen gewissen Komfort dar, wenn er neben der Maschine gleich auch die Finanzierung angeboten bekommt. Der Kunde muss dann nicht noch weitergehende Gespräche mit seiner Hausbank führen. Das beschleunigt nicht selten den Entscheidungsprozess. Außerdem ist Leasing in der Abwicklung in den meisten Fällen unbürokratischer und für den Kunden einfacher als eine Kreditaufnahme. Das spart Transaktionskosten. Ferner steht angesichts von Basel II und der teilweise vorhandenen Zurückhaltung der Banken eine Kreditfinanzierungsmöglichkeit nicht in jedem Fall zur Disposition. Dazu kommt: Der Absatzfinanzierer kennt den Zeitpunkt des Leasing-Vertragsendes und kann gezielter als die Konkurrenz mit einem neuen Angebot auf den Kunden zugehen.

Es gibt verschiedene Organisationsformen des Absatz-Leasings, die von den Investitionsgüterherstellern erfolgreich eingesetzt werden. Eine konsequente Lösung ist die Gründung einer eigenen Leasing-Gesellschaft, inklusive der dazugehörigen Kapitalbereitstellung und Schaffung der notwendigen personellen, geographischen und technischen Ressourcen. Damit verbunden sind allerdings erhebliche Investitionen. Es müssen Mitarbeiter mit exzellenten Leasingkenntnissen eingestellt werden, und eine eigene Vertriebsorganisation zur Betreuung der Kunden wird benötigt. Eine solche Maßnahme setzt wegen der damit verbundenen Kosten voraus, das mittelfristig ein Leasingvolumen in dreistelliger Millionenhöhe pro Jahr abzuwickeln ist, ansonsten wird sich kaum ein konkurrenzfähiges Leasing-Angebot darstellen lassen. Diese Alternative wird daher vorzugsweise von internationalen Konzernen präferiert.

Eine alternative Lösung für ein mittelständisches Maschinenbau-Unternehmen ist die gemeinsame Gründung einer so genannt "Same-Name"-Leasing-Gesellschaft - die Leasing-Gesellschaft trägt den Namen des Herstellers - mit einer institutionellen Leasing-Gesellschaft. In der Regel wird der Maschinenbauer die Leasing-Objekte und die Kundenverbindung in das gemeinsame Engagement einbringen, und von der Leasing-Gesellschaft wird das Leasing-Know-how sowie das notwendige Kapital zur Verfügung gestellt. Das Maschinenbauunternehmen kann aber auch allein eine eigene Leasinggesellschaft gründen und die Abwicklung sowie gegebenenfalls die Finanzierung an eine institutionelle Leasing-Gesellschaft unter Abschluss eines Geschäftsbesorgungsvertrages outsourcen. Hinsichtlich der Abwicklung erfolgt dann zum Beispiel eine Vergütung pro Leasing-Vertrag an die Leasing-Gesellschaft. In beiden Fällen verringert sich der Aufwand für den Hersteller ganz erheblich. Sehr häufig anzutreffen ist die organisierte Kooperation auf Unternehmensebene mit einer Leasing-Gesellschaft als "Vendor". Dies geschieht zum Teil - und durchaus sehr erfolgreich - in recht loser Form, kann aber auch auf einem offiziellen Kooperations-Rahmenvertrag basieren, der die Aufgabenverteilung genau beschreibt. Allerdings sollten sowohl in dem einen als auch in dem anderen Fall die Spielregeln zwischen den Partnern klar definiert und kommuniziert sein, da es sonst kaum möglich sein wird, Leasing als übergreifendes und strategisches Marketing-Instrument einzusetzen. Dieses Kooperationsmodell eignet sich etwa auch für Spezialmaschinenhersteller, die kleine Stückzahlen herstellen und ein überschaubares Leasing-Volumen pro Jahr generieren, ohne auf das

Instrument der Absatzfinanzierung verzichten zu wollen.

Die Entscheidung, welche Absatzleasing-Alternative eingesetzt werden soll, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Da Leasing ein sehr kapitalintensives Instrument ist, muss insbesondere der dafür notwendige Kapitalbedarf sicher und langfristig gedeckt werden können. Schon bei einem Leasing-Volumen von zehn Mill. Euro per annum und einer durchschnittlichen Vertragslaufzeit von fünf Jahren kommt es am Ende des fünften Jahres zu einer Kapitalbindung von über 30 Mill. Euro im Leasing-Vermögen. Ein Betrag, der für eigene Investitionen nicht mehr zu Verfügung steht, wenn auf ein Kooperationsmodell verzichtet wird.

Rainer Goldberg ist Prokurist und Marketingleiter bei der IKB Leasing GmbH.

Goldberg, Rainer

Finanzierungsinstrumente für den Mittelstand (Handelsblatt-Beilage)