

WER IST DER RICHTIGE?

WIE IST ES UM DEN DEUTSCHEN LEASINGMARKT BESTELLT?
WIE VIELE ANBIETER GIBT ES? WODURCH UNTERSCHIEDEN SIE SICH?
UND WAS IST BEI DER AUSWAHL EINES GEEIGNETEN FINANZIERUNGSPARTNERS UNBEDINGT ZU BEACHTEN?



Im Zuge der letzten großen Finanzkrise im Jahr 2008 mussten viele Unternehmen empfindliche finanzielle Einbußen hinnehmen. Erschwerend kam hinzu, dass viele Betriebe, besonders kleine und mittelständische, in dieser Situation nicht wie erhofft Unterstützung von ihren Hausbanken erhielten. Dies und die Tatsache, dass die Finanzierungsbranche seitdem

weitaus stärker reguliert wird als vor der Krise, hat in vielen Unternehmen ein Umdenken bewirkt. Viele wollen sich von ihrer Hausbank unabhängiger machen und ziehen Leasing dem klassischen Bankkredit vor. Immer mehr Unternehmer planen deshalb, in den kommenden Jahren mehr mithilfe von Leasing statt Kredit zu finanzieren.

Der Anteil leasingfinanzierter Investitionen im deutschen Mittelstand hat sich in den vergangenen 30 Jahren kontinuierlich erhöht. Laut Angaben des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung betrug das Volumen der Neuinvestitionen der Leasingwirtschaft im Jahr 2013 insgesamt 47,9 Milliarden Euro.

Rund 180 Gesellschaften sind heute Mitglied des Bundesverbandes Deutscher Leasingunternehmen (BDL). Diese Gesellschaften decken rund 90 Prozent des vom ifo Institut erfassten Leasinggeschäfts ab. Neben einigen sehr großen Leasingkonzernen ist die Mehrheit der Mitglieder mittelständisch geprägt: 75 Prozent haben weniger als 50 Mitarbeiter, 50 Prozent sogar weniger als 15 Mitarbeiter. Laut BDL-Jahresbericht 2014 ist die Mehrzahl der Mitglieder, nämlich 147, im Mobilienleasing tätig. Von allen Mitgliedergesellschaften haben 33 einen Hersteller-, 49 einen Banken- und 96 einen unabhängigen Hintergrund.

TIPP

Auf der Website www.mitglieder.leasingverband.de findet sich eine Liste aller BDL-Mitglieder. Ergänzend dazu können Interessenten unter www.bdl.leasingverband.de/mitglieder/wer-verleast-was über 15 Produktgruppen nach einem bestimmten Wirtschaftsgut suchen und erhalten eine Trefferanzeige aller Gesellschaften, die diese Objekte finanzieren.



Herstellereigene Gesellschaften haben das Ziel, den Abverkauf der eigenen Produkte mittels Absatzfinanzierungslösungen zu unterstützen. Dabei steht die Verkaufs-

marge für das Objekt im Vordergrund, nicht jedoch ein hoher Zinsertrag aus dem Leasingvertrag. Einige Herstellerfinanzierer bieten Sonderfinanzierungen – zum Beispiel im Rahmen von sogenannten „Null-Prozent-Aktionen“. Vorsicht: Der Leasingnehmer ist hier nur teilweise frei bei der Auswahl des Herstellers und des Modells.

Daneben gibt es Leasinggesellschaften, die zum Konzernverbund von Banken oder Sparkassen gehören. Potenzielle Leasingnehmer sollten sich bewusst sein, dass ein Leasingvertrag mit einer solchen Leasinggesellschaft den bereits bestehenden Kreditlinien bei der Hausbank zugerechnet wird.

Bei einer unabhängigen Leasinggesellschaft bestehen diese Nachteile nicht, da Leasingansprünahmen nicht auf die Limits bei der Hausbank angerechnet werden. Außerdem kann der Leasingnehmer herstellerunabhängig frei entscheiden, welches Produkt er bei welchem Hersteller kauft. Da Leasinggesellschaften in der Regel über eine größere Objektexpertise als Banken verfügen, können sie eine größere Vielfalt von objekt- und branchenbezogenen Produktvarianten anbieten, zum Beispiel mit Ratenverläufen, die sich am Wertverlauf eines Objekts oder an saisonalen Besonderheiten des Leasingnehmers orientieren.

Bei den unabhängigen Leasinggesellschaften ist zwischen kleinen, mittelgroßen und sehr großen Anbietern zu unterscheiden. Große Leasinggesellschaften bedienen nahezu alle Objekte und Branchen, mittelgroße Unternehmen sind oftmals auf bestimmte Branchen oder Leasingobjekte spezialisiert. Die kleineren Gesellschaften sind zwar aufgrund ihrer Betriebsgröße einfacher organisiert und können zum Teil unbürokratischer auf Sonderwünsche ihrer Kunden eingehen. Aber: Im Zuge der BaFin-Regulierung haben sie Nachteile, da sie die fixen Regulierungskosten auf we- ➔

› niger Verträge umlegen müssen. Diese Kostennachteile führen immer noch dazu, dass solche Gesellschaften ihren Geschäftsbetrieb einstellen oder an größere Leasinggesellschaften verkauft werden.

Sehr große Gesellschaften beziehungsweise Leasingkonzerne betreiben standardisiertes Mengengeschäft, bei dem Sondervereinbarungen nur schwer verhandelbar sind, da dies umfängliche Abstimmungs-

prozesse in den Rechts-, Steuer- und Marktfolgeabteilungen nach sich ziehen würde. Dritte im Bunde sind mittelgroße Leasinggesellschaften, die – ebenso wie auch kleine Gesellschaften – wie ein mittelständisches Unternehmen denken und handeln. Infolge ihrer Struktur sind diese Gesellschaften in der Lage, auf Sonderwünsche ihrer mittelständischen Kunden einzugehen, die vom Standard abweichen. ■

CHECKLISTE PARTNERWAHL

Bei der Auswahl eines geeigneten Finanzierungspartners sollten Unternehmen, und zwar vor allem kleine und mittelständisch geprägte Betriebe, Folgendes beherzigen:



Die zunehmende Regulierung der Finanzierungsbranche führt zu immer höheren Regulierungskosten, die gerade bei kleineren Leasinggesellschaften teilweise zu Kostennachteilen führen können.



Große Gesellschaften beziehungsweise Leasingkonzerne betreiben in erster Linie standardisiertes Mengengeschäft. Das kann zur Folge haben, dass sie bei Sondervereinbarungen unflexibler agieren als kleinere Gesellschaften.



Bei bankenabhängigen Leasinggesellschaften gibt es für einen potenziellen Leasingnehmer das Problem, dass ein Leasingvertrag mit einer solchen Leasinggesellschaft den bereits bestehenden Kreditlinien bei der Hausbank zugerechnet wird. Das schränkt die finanzielle Handlungsfähigkeit empfindlich ein.



Kleine und mittelständisch geprägte, unabhängige Leasinggesellschaften denken und handeln oftmals selbst wie ein Mittelständler. Sie sind in der Regel weniger bürokratisch geprägt als große Gesellschaften, generieren aber genügend Neugeschäft, um sich auch langfristig am Markt zu halten. Zusätzlich bieten sie oftmals den Vorteil, im Zuge eines „Alles-aus-einer-Hand-Konzepts“ weitere Zusatz- oder Spezialleistungen zu bieten.