

# OHNE SICHERHEITEN LÄUFT IMMER WENIGER

## LEASING BOOMT – FINANZIERER MEIDEN AUTOMOTIVE UND WOLLEN STRATEGIEN SEHEN

**NÜRNBERGER LEASING >>** Leasing ist ein intelligentes Instrument, um Liquidität zu schonen und alle paar Jahre mit der modernsten Maschine zu arbeiten. Zudem sind die monatlichen Leasingraten zu 100 Prozent sofort steuerlich absetzbar. Seit Jahren liegt das Wachstum dieser Finanzierungsform über dem allgemeinen Wachstum.

„Ob Maschinen, Fahrzeuge oder Fördertechnik – grundsätzlich finanzieren wir alles, was wirtschaftlich sinnvoll ist“, sagt Thomas Koch, Vertriebschef der Nürnberger Leasing (NL). Gut ein Viertel des Finanzierungsvolumens von 300 Millionen Euro entfällt auf Maschinen. Tendenz steigend. Dazu trägt die 100%-Tochter Dr. Weber in Mannheim bei, die die NL 2018 übernommen hat. Mit ihrem kleinen Expertenteam, in dem jeder jeden vertreten kann, ist sie neben Medizintechnik auf Maschinen spezialisiert.

Das garantiert bei eingespielten, digitalen Prozessen Reaktionszeiten binnen Stunden und individuelle Lösungen in allen Vertragsdetails: Das kann die Abweichung von Laufzeiten umfassen, saisonale Leasingraten etwa bei Holzbearbeitungsmaschinen wegen Holzbevorratung oder Ersatzequipment im Fall von Reparaturen.

Flexible Anbieter bringen Know-how ein, wenn es um eine Anzahlung, die Restwertermittlung und andere Parameter geht, die einen Vertrag für alle Beteiligten bestmöglich gestalten. 2019 ist das Leasing-Neugeschäft der Branche um 7,5 Prozent auf 74,4 Milliarden Euro gewachsen. Zum Vergleich: Die Franken steigerten ihr Neugeschäft in der Gruppe von 120 auf 150 Millionen Euro.

Kai Ostermann, Präsident des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL): „Wenn in unsicheren Zeiten wie jetzt überhaupt investiert wird, setzen viele auf Leasing.“ Auf Pkw und Nutzfahrzeuge



waren voriges Jahr 78 Prozent aller Leasingfinanzierungen entfallen, gefolgt von IT. Neue Impulse könnten Diesel-Fahrverbote, CO<sub>2</sub>-Steuer und steuerliche Anreize setzen.

„Angesichts der Krise in der deutschen Automobilindustrie und bei deren Zulieferern prüfen die Leasinggesellschaften sehr genau, welches Geschäft sie mit wem machen“, so NL-Mann Koch. Da würden sehr genau Bonität, Businesspläne und Diversität geprüft, um keine Risiken einzukaufen: „Wir suchen immer intelligente und innovative Wege, um mit Firmen ins Geschäft zu kommen.“ Dazu gehöre, durch kürzere Laufzeiten bei höheren Raten und einer Einmal-Anzahlung mit degressiver Abschreibung das eigene Risiko zu mini-

mieren und den Kunden liquide zu halten. So sinken derzeit Vertragslaufzeiten von sechs bis acht Jahren auf drei bis fünf. Denn wenn es zu einer Krise kommt, sinken auch die Zeit- und Restwerte auf Maschinen und Werkzeuge.

„Im Kern geht es nicht um Rezession, sondern Umbau unserer Industriegesellschaft hin zu neuen Antrieben und CO<sub>2</sub>-neutralen Prozessen in den Bereichen Produktion, Wohnen und Mobilität“, sagt der Vertriebschef der Nürnberger Leasing. Da gebe es genug Raum für Innovation, Beschäftigung und Finanzierungsbedarfe. Entsprechend schaut der Finanzierer auf Potential, Strategie und Kundenstruktur seines potentiellen Leasingnehmers.

