



Der Maschinenbauer Trumpf bietet verschiedene Finanzierungslösungen für seine Maschinen an.

Leasinggeber schauen genau hin

Wer Maschinen least, statt kauft, kann Eigenkapital schonen, Raten von der Steuer absetzen und seinen Anlagenpark flexibel gestalten. Doch in der Rezession schauen Leasinggeber genau hin. Wer generell wirtschaftliche Schwierigkeiten hat oder von der Autobranche abhängig ist, wird exakt auf die unternehmerische Zukunftsausrichtung geprüft.

TEXT: Leila Haidar
BILDER: Trumpf

Leasing ist eine Nutzungsüberlassung auf Zeit. Der Leasinggeber stellt beispielsweise Maschinen und Anlagen gegen Geld zur Verfügung. Er bleibt rechtlich und wirtschaftlich Eigentümer der Maschinen, und die Rate ist für den Betreiber der Anlagen steuerlich als Aufwand anrechenbar. Dadurch kann ein Betrieb sein Eigenkapital schonen und Steuern sparen. „Maschinenleasing war lange im Trend. Inzwischen müssen Leasing-Unternehmen aber genau hinschauen, wer einen Vertrag bekommt und wer nicht“, erläutert Thomas Koch, Vertriebschef der Nürnberger Leasing. Er kennt die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen: „Wir befinden uns in einem beachtlichen Umstellungsprozess der gesamten Automobilindustrie auf alternative Antriebe.“

„Um sich finanziell zu sanieren, ist Leasing nicht geeignet, und viele Leasinggeber prüfen das Risiko eines Zahlungsaus-

falls ganz genau“, so Koch weiter. So sollten sich Interessenten auf unbequeme Fragen bezüglich Bilanzen und Auftragslage gefasst machen. Leasingunternehmen, die mit günstigen Zinssätzen werben und anfangs keine Fragen stellen, seien als unseriös einzustufen. Wer solide Zahlen aufweisen kann und eine Zukunftsperspektive hat, bekommt aber nach wie vor einen Leasingvertrag. Eine gute Perspektive sieht der Leasing-Experte bei Unternehmen aus boomenden Branchen wie Medizintechnik, Verpackung und Recycling.

Maschinen leasen statt kaufen

Matthias Maier, Geschäftsführer der Fidelitas Industrieholding GmbH, least seit 2018 etwa zehn größere Maschinen über Trumpf Financial Services. Darunter sind eine Stanz-Laser-Kombination sowie mehrere Laser- und Biegemaschinen. Außerdem nutzt Maier für seine beiden Me-

tallbetriebe auch ein umfangreiches Softwarepaket des Ditzinger Unternehmens. „Im Bereich der Blech- und Metallverarbeitung finde ich keine moderneren Maschinen, die auch im Bereich Vernetzung und Industrie 4.0 so viel zu bieten haben“, fasst Maier seine Entscheidung für Trumpf zusammen.

Dass er direkt beim Hersteller least, statt über eine Bank oder einen reinen Leasinggeber, war ebenfalls eine bewusste Entscheidung. „Durch die Erfahrung mit vergleichbaren Unternehmen haben die Leute von Trumpf einen besonders guten Einblick in die Branche und können Risiken sehr gut abschätzen.“

Nicht für alle Fälle geeignet

Wer Finanzierungsschwierigkeiten hat oder sich wirtschaftlich sanieren möchte, ist beim Leasing an der falschen Stelle. Denn Leasingraten sind insgesamt teurer,

Was ist was?

Leasing, Mietkauf, Finetrading

Mietkauf

Ein Mietkauf ist quasi ein Kauf auf Kredit. Hierbei wird das gekaufte Wirtschaftsgut von Anfang an bilanziert und in Raten abbezahlt. Die monatlichen Raten bestehen aus Zinsen und Tilgung, genauso wie beispielsweise bei einer Immobilienfinanzierung. Gleichzeitig werden Sie bereits mit der ersten Rate der rechtmäßige Eigentümer des Wirtschaftsguts.

Leasing

Leasing ist Nutzungsüberlassung gegen Bezahlung. Das Wirtschaftsgut bleibt über die gesamte Laufzeit das Eigentum des jeweiligen Leasinganbieters. Sie fungieren lediglich als Mieter und bezahlen

einen bestimmten Betrag, der im Zuge der Bilanzierung in voller Höhe als Aufwand abzugsfähig ist.

Finetrading

Finetrading ist Zwischenfinanzierung. Der Finetrader ist Zwischenhändler zwischen Lieferant und Käufer. Er bezahlt die Rechnung beim Lieferanten und wird damit kurzfristig Eigentümer des Wirtschaftsguts. Der Finetrader räumt dem Warenabnehmer ein verlängertes Zahlungsziel von bis zu 120 Tagen ein. Für die Nutzung von Finetrading erhebt der Finetrader individuelle Gebühren, die von der Bonität und der Dauer der Nutzung abhängig sind.

als es die Anschaffung einer Anlage mit Eigenkapital wäre. Allerdings gilt hier zu berücksichtigen, dass die Anlage nicht vollständig abbezahlt werden muss, sondern nur bis auf den Restwert. In der Leasingrate sind allerdings nicht nur die Beschaffungskosten enthalten, sondern auch die Bearbeitungsgebühren der Leasinggesellschaft, sofern diese welche verlangt, sowie deren Verdienst.

Soll eine Anschaffung aber finanziert werden, ist Leasing vergleichbar teuer oder günstig wie andere Finanzierungsarten wie der Mietkauf oder eine Anschaffung per Darlehen. Je nach Wunsch des Kunden rechnen die Finanzierer auch Versicherungen und Wartungskosten mit ein. Grundlage der Berechnung sind die Betriebsstunden. Für einen Leasinginteressenten ist also immer zu klären, ob die höhere Aufwendung durch die Steuerersparnisse kompensiert wird und das Servicepaket der Leasinggesellschaft zur Wartung der Maschinen und Anlagen die Kosten rechtfertigt. Ob und wie ein Leasing taugt, ist vor allem von der individuellen Vertragsgestaltung abhängig. Daher sollte sich jeder Einkäufer, der mit dem Gedanken spielt, Anlagen zu leasen, mit dem Steuerberater besprechen. Nur dann ist ein wirklicher Vergleich zur herkömmlichen Finanzierung möglich.

Matthias Maier, der 47-jährige Chef von rund 200 Mitarbeitern, hat für seine Metallunternehmen Progressio Feinblechtechnik GmbH und Phoenix Metalltech-

nik GmbH Leasing als gute Lösung gefunden und bereut die Entscheidung nicht. „Ich habe die Firmen übernommen, als sie insolvent waren. Der Investitionsrückstau hat mir die Möglichkeit genommen, den großen Maschinenpark mit Eigenkapital zu modernisieren“, erzählt der Geschäftsführer. Auch Fremdkapital aufzunehmen war nicht seine Sache.

Stattdessen least er nun bilanzneutral und setzt die Rate von der Steuer ab. Gleichzeitig verbessert er mit zeitgemäßen Fertigungsanlagen seine Prozesse. „Rationalisierungspotenzial in allen Bereichen heben, das ist mein Geschäftsmodell als industrieller Blechverarbeiter“, fasst Maier zusammen. Auch die heiß begehrten Fachkräfte arbeiten lieber mit neuen Maschinen und ließen sich auf diese Weise besser halten, so der Schwabe. Auf fünf Jahre Laufzeit haben sich Trumpf und Maier geeinigt, dann will der Geschäftsführer auf die neueste Maschinen-Generation wechseln. „Ich will in meiner Branche vorn mitspielen, dafür brauche ich aktuelles Equipment.“ Moderne Sensorik und Big Data machen außerdem eine Sonderform des Leasings, das Pay Per Use-Leasing, möglich. Basierend auf entsprechenden Messdaten kann eine Leistung je nach Nutzung in Zahlung gestellt werden. Beim Pay-per-Use-Leasing können zeitnahe Restwerte ermittelt und flexible Leasingraten festgelegt werden. Pay-Per-Use-Abrechnungsmodelle sind die logische Folge der Digitalisierung. ■

Das nach da?

Läuft.



Unsere Förderanlagen.

Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

HaRo[®]