



Software clever finanzieren

Früher wurde Hardware immer als werthaltiger erachtet als Software. Das ist heute anders: Oftmals übertreffen die Softwarekosten heutzutage die Hardwarekosten um ein Vielfaches. Da sind Finanzierungsalternativen gefragt.

Dass man als Unternehmer mittlerweile Drucker, Autos, Büromöbel, Telefonanlagen und Computer leasen kann, ist bekannt. Dass aber selbst Software geleast werden kann, wissen bislang nur wenige. Und das, obwohl beispielsweise Anbieter wie die MMV Leasing GmbH schon seit Mitte der 90er-Jahre entsprechende Instrumente geschaffen haben, um ihren Kunden die Finanzierung

beziehungsweise das Leasing von Software-Lizenzen anbieten zu können.

VERSCHIEDENE VERTRAGSARTEN

Bei der MMV wird beispielsweise zwischen dem „Software-Leasing-Vertrag“ und dem „Software-Nutzungsvertrag“ unterschieden. Beim Nutzungsvertrag aktiviert der Kunde die Software als immaterielles Wirtschaftsgut im Anlagevermögen seiner Bilanz. Die Abschrei-

bung der Software obliegt in diesem Fall ihm, da er, analog zum Mietkauf, von vornherein als wirtschaftlicher Eigentümer gilt. Die Mehrwertsteuer auf die gesamten Software-Nutzungsraten zahlt er mit der ersten Rate. Nach Vertragserfüllung geht dann die Software-Lizenz an den Kunden über. Der wesentliche Vorteil dieser Variante ist zum einen die Liquiditätsschonung und zum anderen die klare Kalkulationsgrundlage über den Zeitraum des Vertrags.

INFO MMV Leasing

- gegründet 1963
- mehr als 400 Mitarbeiter an elf Standorten bundesweit
- mehr als 85.000 aktive Verträge mit mehr als 52.000 Firmenkunden
- Spezialist für Vertriebs-Leasing im Bereich Medizin-, Informations-, Kommunikations-, Kopier- und Drucktechnik

www.mmv-leasing.de

Die gleichen Vorteile hat der Kunde auch beim Software-Leasing-Vertrag. Hinzu kommt jedoch, dass er bilanzneutral investieren kann. Insbesondere bei von Außenstehenden als nicht werthaltig einzustufenden Wirtschaftsgütern wie Software kann das ein entscheidendes Argument sein. „Denken Sie hier vor allem an das Rating bei den Banken“, rät Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor Vertriebsleasing bei MMV Leasing. „Leasing lässt die hierfür wesentlichen Bilanzkennzahlen unberührt. Hingegen hat der Ausweis von als nicht werthaltig einzustufendem Anlagevermögen in der Bilanz (in diesem Fall Software – d. Red.) einen negativen Einfluss auf die Eigenkapitalquote.“ Und die ist nun einmal mitentscheidend bei der Vergabe von Krediten.

Prinzipiell kann jede Software geleast werden. Es gibt nur eine Beschränkung: Die Lizenz darf zeitlich nicht befristet sein. Das

trifft auf die meisten Software-Lizenzen zu. „Deshalb können wir nahezu alle Software-Investitionen abdecken“, sagt Nickenig. „Damit unterscheidet sich MMV Leasing von einer Vielzahl der Leasing-Anbieter“, erklärt er weiter. „Restriktionen in diesem Produktfeld sind weit verbreitet.“ So wird Software oftmals entweder gar nicht oder nur in Verbindung mit Hardware finanziert oder verleast. Auch prozentuale Beschränkungen hinsichtlich des Software-Anteils seien weit verbreitet, meint der Experte. „Auch mit der Einbeziehung von Dienstleistungsanteilen wie Customizing, Beratung, Installation, Altdatenübernahme oder Ähnlichem in die Finanzierung oder den Leasing-Vertrag tun sich viele Anbieter schwer.“

Bei MMV Leasing können hingegen sämtliche Dienstleistungsanteile in die Verträge einbezogen werden. Sogar Aufwendungen für die Programmierung von Online-Shops oder Homepages können integriert werden.

AKTUELL UND FLEXIBEL

Die Laufzeit der Verträge richtet sich nach dem Leasing-Erlass. Der ermöglicht Laufzeiten zwischen 40 und 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (AfA). Software

wird über 36 Monate abgeschrieben, sodass Festlaufzeiten von 15 bis 32 Monaten möglich sind. Ausnahme: Da Enterprise-Resource-Planning-Software (ERP) eine AfA von 60 Monaten hat, liegt die Mindestlaufzeit bei 24 und die Maximallaufzeit bei 54 Monaten. Darüber hinaus bietet MMV Leasing auch kalkulatorische Laufzeiten von 36, 48 und 60 Monaten an.

Sofern ein Unternehmen die Software least, kann es die Auswirkungen dieser Investition auf die Ertragssituation gezielt steuern. Die Kosten können beispielsweise innerhalb von 15 Monaten voll ertragsmindernd geltend gemacht werden. Bei einem Kauf müsste das so entstandene Anlagevermögen über 36 Monate linear abgeschrieben werden.

Hinsichtlich der Aktualität der Software braucht sich der Kunde keine Sorgen zu machen. „Flexibilität ist bei MMV Leasing in einem hohen Maße gewährleistet“, verspricht Nickenig. Oftmals sind die Update-Services bereits Bestandteil der einmaligen Lizenzkosten. Somit hat der Kunde während der Vertragslaufzeit ohnehin immer die aktuelle Version. Sofern das nicht der Fall ist, können die Zusatzkosten in Form eines so genannten Anpassungsvertrags, abgestimmt auf die Laufzeit des Ursprungsvertrags, eingebunden werden.

Robert Sopella ■

„Mit der Einbeziehung von Dienstleistungsanteilen in die Finanzierung oder den Leasing-Vertrag tun sich viele Anbieter schwer.“

THOMAS NICKENIG, Verkaufsdirektor bei MMV Leasing GmbH

