

# „Leasing bleibt Außenfinanzierungsalternative Nummer eins“

Die Frage, warum es besser ist, Büromöbel zu leasen, als sie zu kaufen, beantwortet Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor Vertriebsleasing bei MMV Leasing, und schildert darüber hinaus die Gründe für die positiven Ergebnisse der Koblenzer in einem derzeit schwierigen Marktumfeld.

**I**n Sachen IT-Equipment, Autos oder Maschinen gilt Leasing schon längst als bewährte Finanzierungsalternative. Auch im Bereich der Büroeinrichtung wird es zunehmend attraktiv. Der Grund: Neben den leasingtypischen Vorteilen, dass Kreditlinien unberührt bleiben, Bilanzkennzahlen verbessert werden und die Liquidität erhalten bleibt, erweist sich die geänderte Steuergesetzgebung als ein weiteres Argument zugunsten des Leasings.

**FACTS:** Was bewirkt die geänderte Steuergesetzgebung?

**Thomas Nickenig:** Ab Januar 2008 wurde den Unternehmen durch den Gesetzgeber die steuerliche Anerkennung der degressiven Abschreibung genommen. Somit blieb lediglich die Möglichkeit, den Aufwand linear gemäß der vorgegebenen AfA-Dauer geltend zu ma-



chen. Im Rahmen der dann aufgelegten Maßnahmen zur Wachstumsförderung wurde die degressive Abschreibung allerdings für die Jahre 2009 und 2010 wieder zugelassen. Sofern der Unternehmer seine Investitionsgüter least, erlangt er unabhängig von diesem Hin und Her höchste Flexibilität. Denn so kann er durch die Laufzeitgestaltung des Leasingvertrages wählen, innerhalb welchen Zeitraums die Kosten anfallen.

**FACTS:** Insbesondere bei Büromöbeln dürfte Leasing in Anbetracht der langen AfA-Dauer von 13 Jahren sehr vorteilhaft sein.

**Nickenig:** Ja, während beim Kauf die Abschreibungsfrist starr vorgegeben ist, entscheidet der Kunde beim Leasing weitestgehend selbst über die Verteilung der Kosten. Die Mindestlaufzeit für einen Leasing-Vertrag für Büromöbel beträgt 63 Monate. Dies wird durch den Leasing-Erlass vorgegeben, wonach die Laufzeit eines Leasing-Vertrages mindestens 40 Prozent und maximal 90 Prozent der AfA-Dauer des jeweiligen Wirtschaftsgutes betragen muss. Nur wenn dies der Fall ist, erfolgt die Zurechnung des Leasing-Objektes beim Leasing-Geber. Dies wiederum ist die Voraussetzung dafür, dass die Leasing-Raten von dem Leasingnehmer ertragsmindernd als Betriebsausgaben geltend gemacht werden können. Beim Kauf hingegen ist der Kunde verpflichtet, die Möbel als Anlagevermögen zu aktivieren und auf 13 Jahre (!) linear abzuschreiben.

**FACTS:** Was geschieht nach Ablauf der Vertragszeit?

**Nickenig:** Der Kunde hat die Wahl zwischen käuflicher Übernahme des Leasingobjektes, Weiternutzung zu deutlich verringerten Raten oder Rückgabe – also auch in diesem Punkt volle Flexibilität!

**FACTS:** Wer muss die Objekte bilanzieren?

**Nickenig:** Unter der Voraussetzung, dass der Leasingvertrag erlasskonform geschlossen wurde, rechnet das Bundesministerium für Finanzen das Eigentum an den Leasingobjekten dem Leasinggeber zu. Daher ist dieser auch für deren Bilanzierung zuständig.

**FACTS:** Für diejenige, die ihre Büromöbel bisher immer gekauft haben. Wie sollen sie vorgehen, wenn sie diese nun leasen möchten. Zunächst stellen sie ihre Wunscheinrichtung zusammen – und dann?

**Nickenig:** Bei MMV Leasing gehen wir wie folgt vor: Nachdem unser Kunde die für ihn geeignete Büroausstattung gewählt hat und uns seinen Wunsch mitgeteilt hat, sind wir an der Reihe und erarbeiten für ihn einen Investitions- und Liquiditätsplan, um seinen individuellen Belangen in vollem Umfang Rechnung zu tragen. Im nächsten Schritt schlie-

ßen wir den Kaufvertrag mit dem Büromöbelhersteller oder -lieferanten. Durch unser Formular, den so genannten Kaufauftrag, wird der Lieferant mit der Lieferung des Mobiliars an den Leasingnehmer betraut. Für diesen bedeutet das gleichzeitig die Sicherheit, nach Auslieferung mit Gewissheit den Kaufpreis kurzfristig zu erhalten.

**FACTS:** Wer bezahlt die Möbel?

**Nickenig:** Wir begleichen sofort nach Bestätigung der ordnungsgemäßen Übernahme durch den Leasingnehmer den Kaufpreis. Der Kunde zahlt ab dem Zeitpunkt der Übernahme für die vereinbarte Laufzeit jeden Monat die vorab bestimmten Raten.

**FACTS:** Im vergangenen Jahr fiel die Leasing-Branche den wirtschaftlichen Turbulenzen zum Opfer (siehe FACTS September 2010). Dem Handelsblatt nach ging das Leasing-Neugeschäft um insgesamt 23 Prozent zurück und damit stärker als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Für 2010 erwarten die Experten im besten Fall eine Stagnation des Neukundengeschäfts. Wie sieht es bei MMV aus?

**Nickenig:** Es ist richtig, dass sich auch die Leasing-Branche der Finanz- und Wirtschaftskrise nicht entziehen konnte. Während sich die MMV Leasing bereits im Vorjahr deutlich besser als die Gesamtbranche entwickelte, können wir auch in 2010 auf ein gutes erstes Halbjahr zurückblicken. Entgegen dem Branchentrend ist es uns gelungen, das Neugeschäft weiter auszubauen. Insgesamt konnten wir 14.600 neue Verträge mit einem Volumen von ca. 300 Millionen Euro in den Bereichen Leasing, Mietkauf und Investitionskredit abschließen. Von bundesweit elf Standorten aus betreut die MMV Leasing derzeit rund 54.000 Kunden aus dem gewerblichen Mittelstand mit 90.000 Verträgen. Mit einem breiten Produkt- und Serviceangebot stehen wir Kunden und Vertriebspartnern als kompetenter Ansprechpartner in allen Fragen zur Finanzierung mobiler Wirtschaftsgüter zur Verfügung.

**FACTS:** Worauf führen Sie diese guten Ergebnisse zurück?

**Nickenig:** MMV Leasing ist seit Jahrzehnten als berechenbarer Partner am Markt bekannt. Wesentlicher Erfolgsfaktor ist unserer >

› Überzeugung nach vor allem der seit jeher faire und serviceorientierte Umgang mit Kunden und Vertriebspartnern. Der für uns charakteristischen Schnelligkeit in der Entscheidung kommt ebenfalls eine besondere Bedeutung zu.

**FACTS:** Die Modifizierung des Gesetzes über das Kreditwesen (KWG) zwingt Leasing- und Factoring-Unternehmen dazu, die entsprechenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen zu erfüllen. Wie geht MMV Leasing mit dem zusätzlichen Administrationsaufwand um?

**Nickenig:** Für uns sind die Auswirkungen nicht so dramatisch. MMV Leasing hat als Tochterunternehmen der MKB-Bank im Rahmen der Konsolidierung schon bisher die wesentlichen Anforderungen des KWG eingehalten. Für mittelständische Leasinggesellschaften ohne Bankenhintergrund hat sich der Aufwand allerdings ganz erheblich erhöht.

**FACTS:** Nicht zuletzt müssen Leasinggesellschaften nun Risikocontrolling betreiben und den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) der von §25a KWG vorgesehenen ordnungsgemäßen Geschäftsorganisation genügen. Welche Herausforderungen bringt dies mit sich?

**Nickenig:** Für Unternehmen, die bisher mit diesem Thema nicht konfrontiert wurden, ergibt sich eine durchaus wesentliche Umstellung. Welcher Aufwand letztendlich zu betreiben ist, kann aber nur unternehmensspezifisch beantwortet werden. Generelle Checklisten helfen da kaum weiter. Wie bereits gesagt, stellen die MaRisk für die MMV Leasing keine Hürde dar, sondern wurden schon immer gelebt. Das Leben der Leasinggesellschaften ist insgesamt sicher nicht leichter geworden. Als Folge haben sich bereits einzelne Leasing-Gesellschaften vom Markt verabschiedet oder überdenken ihr bisheriges Konzept.

**FACTS:** Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ist sich sicher: „Wenn die Konjunktur wieder an Fahrt gewinnt, werden es maßgeblich die Leasing-Gesellschaften sein, die Investitionen ermöglichen.“ Wie lautet Ihre Prognose für die kommenden Monate?

*„Wer sich konsequent nach den Bedürfnissen seiner Kunden ausgerichtet hat, trotz Wachstumsnotwendigkeit auch die Risikoentwicklung nicht vernachlässigt und darüber hinaus für gute Leistung eine angemessene Marge kalkuliert, der wird künftige Herausforderungen leichter meistern.“*

THOMAS NICKENIG, Verkaufsdirektor Vertriebsleasing bei MMV Leasing



**Nickenig:** Die Leasing-Branche ist insgesamt stark genug, um die neuen Anforderungen zu meistern. Mit einem jährlichen Investitionsvolumen von derzeit 41,2 Mrd. Euro ist sie auch weiterhin größter Investor unseres Landes. Die Branche hält einen Anteil von etwa 21 Prozent an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. Somit ermöglichen die Leasing-Gesellschaften bereits jetzt die erforderlichen Investitionen für alle Zweige der Wirtschaft, vornehmlich den Mittelstand. Vor dem Hintergrund der Ausdehnung der Bankenaufsicht auf Leasingunternehmen stellt sich allerdings sehr wohl die Frage, ob es wirtschaftspolitisch wirklich sinnvoll ist, die Versorgung des Mittelstandes mit den für einen Aufschwung notwendigen Finanzierungsmitteln durch unangemessen strenge Rahmenbedingungen dermaßen zu erschweren.

**FACTS:** Es wird also Gewinner und Verlierer geben?

**Nickenig:** Ja, wie überall auch. Über Erfolg beziehungsweise Misserfolg entscheiden im Schwerpunkt die Weichenstellungen der Vergangenheit. Wer sich konsequent nach den Bedürfnissen seiner Kunden ausgerichtet hat, trotz Wachstumsnotwendigkeit auch

die Risikoentwicklung nicht vernachlässigt und darüber hinaus für gute Leistung eine angemessene Marge kalkuliert, der wird sich sicher leichter tun. Auch ein solider Gesellschafterhintergrund ist nicht ganz unbedeutend. Letztendlich benötigen Leasing-Gesellschaften natürlich das Vertrauen ihrer Refinanzierer. In vielen Bereichen ist Leasing bereits heute bedeutender als der klassische Bankkredit und damit die Außenfinanzierungsalternative Nummer eins. Insofern kann ich die Aussage des BDL nur teilen. Es werden weiter die Leasing-Gesellschaften sein, die Investitionen ermöglichen. MMV Leasing ist gut aufgestellt und somit auch für die Zukunft gerüstet!

Graziella Mimic ■