



Leasing

Alternative für bewegliche Teile

Nicht kaufen, sondern mieten. Was bei Mahlzeiten, Zahnpasta und anderen Dingen des privaten Bedarfs ausgeschlossen ist, stellt sich im betrieblichen Alltag ganz anders dar. Vom Ladekran bis zur Lagerhalle lässt sich für Firmen in der Binnenschiffahrt leasen, was sie zur Ausübung ihrer Arbeit brauchen. Doch Vorsicht: Hier kommt es wesentlich auf Vertragsgestaltung und Beziehung zum Einsatz an. Was fest verbunden ist mit dem Schiff, wird vom Leasing-Begriff meistens nicht erfasst.

Berlin – Magnus G. (Name von der Red. geändert) stand vor der Wahl: Den schadhafte Ladekran entweder durch einen gebräuchteren gleicher Bauart oder durch ein neues, leistungsstärkeres System ersetzen. Der Knackpunkt lag in den Kosten. Denn die Zukunftsinvestition in den neuen Kran überschritt seine finanziellen Reserven bei weitem – zumal die Liquidität des Betriebes angesichts der anhaltenden Wirtschaftskrise sowieso gewaltig ausgedünnt war. Der Händler, interessiert am Geschäft, brachte ihn dann auf die Idee: »Reden Sie doch mal mit ihrer Bank. Sie können das gute Stück auch leasen.«

Problemkind Radaranlage

»Hmm«, überlegte G. Vielleicht, so sein weiterer Gedankengang, kann ich da auch noch eine neue Radaranlage mit unterbringen. Der Griff zum Telefon brachte dann allerdings teilweise Ernüchterung. Über einen neuen Ladekran ließe sich reden, so wurde er vom Fachmann beschieden. Ein Leasing der neuen Radaranlage hingegen könne er sich aus dem Kopfschlagen. Grund: In dem Moment, da das geleaste Teil eine feste Verbindung mit dem Binnenschiff eingeht, ist juristisch nicht mehr der Leasinggeber Eigentümer sondern der Besitzer des Schiffes; denn das Teil gilt dann als integrierter, also fester Bestandteil des Binnenschiffes und ist damit nicht mehr mobil.

Beim Ladekran sah es da für G. schon besser aus. Hier zeigt die Erfahrung mit Gerichten und Finanzämtern, dass der Kran zwar auch als fest verbunden angesehen wird. Daher ist auch das Leasing des Krans nicht per se unkritisch – die Gerichte können dies unterschiedlich sehen –, aber durchaus denkbar, da man hier unterstellt, dass der Kran sich auch ohne Schiff verwenden und umgekehrt das Schiff auch ohne Ladekran fahren und sich gegebenenfalls von Land aus beladen lässt. Demgegenüber darf das Schiff ohne die Radaranlage gar

Ein Lotse für alle Fälle

Helge Berger, »Ihr WirtschaftsLotse«, gehört zu den führenden Spezialisten in der Wirtschaftsberatung im Bereich der Binnenschiffahrt. Geboren 1959 in Bremen, wechselte er bereits früh nach einer technischen Ausbildung in den kaufmännischen Bereich mit dem Schwerpunkt Vertrieb (von) LKW. Nach über 20 Jahren Erfahrung im Management, von der Vertriebsleitung über die alleinverantwortliche Geschäftsführung mit einer jährlichen Umsatzverantwortung über 50 Mio. Euro und einer Personalverantwortung von über 100 Mitarbeitern wurde er 2005 als Vertriebsleiter in die Essener Universal Leasing GmbH berufen. Hier baute er eigenverantwortlich und erfolgreich unter anderem das Kerngeschäftsfeld Binnenschiffe auf. Nach Betriebsstilllegung der Gesellschaft Ende 2008 entschloss sich Berger, aufgrund seiner gewachsenen Verbindung zur Binnenschiffahrt der Branche treu zu bleiben und sein Wissen wie Know-how in diesem Bereich einzusetzen und anderen nutzbar zu machen. Heute berät Berger als selbständiger Wirtschaftsberater mit seiner fundierten, umfassenden und qualifizierten Erfahrung aus der Wirtschaft und dem Bankenbereich Partikuliere, Reedereien und andere Binnenschiffahrtsunternehmen in allen Belangen ihrer unternehmerischen Tätigkeit, wie auch dem Thema Finanzierung und Leasing. Informationen zur Binnenschiffahrtswirtschaftsberatung »WirtschaftsLotse«: Helge Berger, Tel.: 0 42 43 / 31 51, Fax: 0 42 43 / 63 90 89, Mobil: 0174 9 211 277, Email: helge.berger@online.de.



Helge Berger

PKW auf dem Schiff: Für Leasing geeignet.

Fotos: Marina Oehlerking

nicht fahren, ganz davon abgesehen, dass eine Demontage schon aufgrund der damit verbundenen vielen Kabelstränge mit zu hohem Aufwand verbunden wäre.

Wirtschaftsberater Helge Berger, »Ihr WirtschaftsLotse«, aus Twistringen: »Gewiss ist Leasing nicht die erste Wahl, wenn es um Neu-, Ausbau oder Anschaffung ganzer Binnenschiffe, hier aber auch meistens nur für Partikuliere geht; im Gegensatz zu Reedern, bei denen ein Vollamortisationsleasing nur unter bestimmten Gesichtspunkten interessant sein mag. Gerade aber was mobile Teile der Ausrüstung angeht wie z.B. Ladekräne, PCs oder den PKW an Bord, kann Leasing durchaus eine alternative Finanzierungsvariante darstellen.«

In der Tat ist Leasing immer dann eine nützliche Alternative, wenn ein Kauf nicht in Frage kommt. Vom englischen Wort »to lease«, also »überlassen, vermieten, verpachten« abgeleitet, stellt es ursprünglich eine Alternative zum Mieten von Objekten dar und firmierte im deutschen Sprachraum lange und fälschlich als »Mietkauf« (siehe Kasten). Der Erwerb ist indes nicht Sinn der Übung. »Der Reichtum liegt nicht im Eigentum, sondern im Gebrauch der Dinge«, wusste schon Aristoteles. Gerade bei einem Wirtschaftsgut steht in der Regel der Gebrauch im Vordergrund und nicht der Eigentumsgedanke. Gegenüber dem Kauf entfallen beim Leasing der hohe Kapitalaufwand und die Schwierigkeiten einer späteren Weiterveräußerung.

Wichtigster Unterschied zur Miete: Die im Vertrag vorgesehenen Wartungs- und Instandsetzungsleistungen bzw. der Gewährleistungsanspruch sowie die Kosten für Versicherung und einen eventuellen Nutzungsausfall trägt der Leasingnehmer. Obendrein gilt es nicht als Fremdkapital und ist bilanzneutral. Und damit ergibt sich unterm Strich nicht nur eine geringere Belastung des Eigenkapitals, mit hin also eine bessere Bonität und Leistungskraft. Dies wiederum bewirkt ein besseres Ranking durch die Hausbank, was für die Unternehmen in der Folge zu niedrigeren Kreditzinsen führt. Außerdem sind die Leasingraten als Betriebsausgaben steuerlich sofort voll abzugsfähig. Dabei muss allerdings darauf geachtet werden, dass die Leasinglaufzeit mindestens 40 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt und 90 % nicht überschreitet.

Steuerliche Vorteile nutzen

Diese steuerliche Seite des Leasing hat noch einen weiteren angenehmen Nebeneffekt: Seit sich im Zuge der Unternehmenssteuerreform 2008 auch die Laufzeiten für

sogenannte geringfügige Wirtschaftsgüter geändert haben, müssen auch Drucker, Laptops sowie PCs mit Betriebssystemen im Wert von 150 Euro bis 1 000 Euro über einen Zeitraum von fünf Jahren abgeschrieben werden. Das passt mit der betrieblichen Praxis wenig zusammen: Geräte wie Drucker oder PCs werden, so die Erfahrung, meist schon nach drei Jahren ausgetauscht und durch neue Technik ersetzt. Unternehmer wie Binnenschiffer K. müssen diese Güter trotzdem abschreiben, obwohl sie nicht mehr im Einsatz sind. In einem Leasingvertrag dagegen kann der Unternehmer die Laufzeit der Technik auswählen und auf die Bedürfnisse des Betriebs abstimmen und auch die Abschreibung angleichen. Ein weiterer Vorteil von Leasingverträgen sind häufig die Extraleistungen wie beispielsweise Wartung und Service. Das schont Zeit und Nerven und sorgt für reibungslose Abläufe. Grundsätzlich können Investitionen in jeder Größenordnung über Leasing realisiert werden – vom Kleintransporter bis zum Ladekran, von der Funkanlage bis zum Photovoltaiksystem, von der Büroausstattung bis zum Container und von der Lagerhalle bis zum Gabelstapler. »Für jedes Marktsegment finden sich in der breit gefächerten Leasing-Branche spezialisierte Anbieter – im Klein- bzw. Mengengeschäft ebenso wie im Big-Ticket-Bereich«, sagt Martin Mundersbach, der Präsident des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Durch konsequente Prozessoptimierung in den Bereichen Akquisition und Bearbeitung werde Leasing gerade auch bei kleineren Anschaffungswerten zunehmend interessant.

Restriktive Kreditvergabepraxis

In Zeiten einer restriktiven Kreditvergabepraxis der Banken bevorzugt der Mittelstand immer häufiger alternative Finanzierungsmöglichkeiten wie Leasing oder das Gesellschaftsdarlehen. Hauptursache für diese Verschiebung ist die Befürchtung vieler kleiner und mittelständischer Unternehmenslenker, wegen der wirtschaftlichen Situation nur mit viel Aufwand Bankkredite an Land ziehen zu können. Zu diesem Studienfazit gelangt eine Erhebung der auf den Aufbau mittelständischer Netzwerke spezialisierten compamedia GmbH. Die 581 befragten Geschäftsführer und Finanzinsider deutscher Mittelständler kommen dabei zu dem Schluss, dass die Finanzierungsbereitschaft der Bankhäuser derzeit schlecht aussieht.

Obwohl die Hälfte der Befragten die derzeitige Bereitschaft der Banken zur Finanzierung von Unternehmensprojekten als unzureichend sehen, ist ein großer Teil der restlichen 50 % noch zuversichtlich, an Kredite zu gelangen. Offene Türen bei seiner Bank findet aber keiner der untersuchten Unternehmen. »Dass sich Mittelständler über Finanzierungsprobleme beklagen, ist längst kein rein deutsches, als vielmehr ein globales Problem, das auch nur bedingt mit den Folgen der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise zu tun hat«, unterstreicht Heinz Schrumpf, Mittelstandsforscher und Honorarprofessor im Fachgebiet Europapolitik an der Universität Duisburg-Essen.

Laut dem Politologen hätten sich, im Gegensatz zu der Einschätzung der Mittelständler selbst, lediglich die Konditionen der Banken für entsprechende Finanzierungskredite geändert. »Die Institute haben im Zuge der Finanzkrise eine andere Risikoeinschätzung. Dennoch sollte auch berücksichtigt werden, dass in der Bundesrepublik derzeit rund 60 % aller Kredite durch Spar- und Genossenschaftsbanken für den Mittelstand bearbeitet werden«, erläutert Schrumpf. Diese seien von der Finanzkrise jedoch kaum betroffen, so der Experte weiter. Die aus Sicht der von compamedia befragten Mittelständler erschwerten Bedingungen haben mittlerweile dazu geführt, dass mit einer jeweiligen Durchschnittsschulnote von 2,5 Leasing sowie Gesellschaftereinlagen bzw. -darlehen einen großen Aufschwung erleben.

Knapp hinter diesen »Finanzierungssiegern« folgen mit einer Durchschnittsbewertung von 2,6 die sogenannte Gewinnthesaurierung und das Factoring mit 2,9. Dahinter folgen die für Start-ups wichtigen staatlichen Fördermittel mit 3,0, Lieferantenkredite mit 3,2,

Mezzanine-Kapital (3,5) sowie Anleihen (3,7), Private Equity (3,7) und die Privatplatzierung von Schuldscheinen (3,9). Der Gang an die Börse landet mit der Durchschnittsschulnote von 5,1 dagegen weit abgeschlagen auf dem letzten Platz. Trotz der vielzitierten Kreditklemme kommt der Mittelstand scheinbar besser mit der Krise zurecht als die Großkonzerne.

Jederzeit auf neuestem Stand

Aber auch andere Vorteile sollten bei der Entscheidung über den Einsatz von Leasing berücksichtigt werden. Im Gegensatz zu gekauften Maschinen zum Beispiel, die irgendwann einmal von moderneren Geräten am Markt in Sachen Leistungsfähigkeit und Effizienz ausgestochen werden, können geleaste Geräte – abhängig von der jeweiligen Vertragsgestaltung – unter den vertraglich vereinbarten Bedingungen auch wieder zurückgegeben oder gegen moderneres Gerät getauscht werden, das auf den Markt kommt. Kein Wunder, dass Leasing-Spezialisten wie die Axon AG im Schiffsmarkt mit seinem sehr hohen Kapitalbedarf ein gewaltiges Potenzial sehen. Axon verleast Schiffe renommierter Werften, Schiffe mit dedizierter oder universeller Nutzbarkeit: von kleinen Nuttschiffen wie Schubschiffe, Leichter, Barge, Lastkähne und Schuten über Bergungsschiffe, Schlepper und Löschschiiffe, Kabelleger und sonstige Spezialschiffe bis zu Containerschiffen, Massengutfrachtern und Öltankern. Die Spezialisierung des Anbieters ist dabei ein wichtiges Kriterium, betonen die Verantwortlichen dort: »Frachtschiff-Leasing verlangt nach äußerst genauer Kenntnis der Arten und Typen von Frachtschiffen.«

Auch bei Passagierschiffen steht die Axon mit Leasingangeboten parat: »Gleichgültig, wo Sie Personen auf dem Wasser befördern möchten und daher eine Fähre oder ein Fahrgastschiff bzw. Passagierschiff finanzieren wollen, bietet sich das Schiffsleasing als günstigste Form der Finanzierung an«,

Lösung am Haken

Um den stets steigenden Anforderungen seiner Auftraggeber noch effizienter Rechnung tragen zu können, wollte die Hering Bau GmbH & Co. KG – von der Deutschen Bahn AG als »Lieferant des Jahres 2003« ausgezeichnet – in einen leistungsfähigen Kran investieren. Kostenpunkt: rund zweieinhalb Millionen Euro. Dabei hat die Hering-Gruppe den Gleis- und Brückenbaukran vom Typ KRC 1200 beim Hersteller Kirow in Leipzig direkt bestellt. Anschließend galt es, die Finanzierung des Kaufpreises zu sichern. Hier bot sich eine Sale-and-lease-back-Vereinbarung an. Bei diesem Verfahren verkaufte Hering als künftiger Leasingnehmer das Objekt an die Leasing-Gesellschaft, um es dann zu leasen. Anspruch der Firma Hering war es, ein auf die Unternehmenserfordernisse abgestimmtes und wettbewerbsfähiges Angebot zu bekommen, wobei die Sparkasse als Hausbank einer großen Anzahl namhafter Wettbewerber gegenüberstand. Das Unternehmen genießt die vollen Leasing-Vorteile: Liquiditätssicherung, Bilanzoptimierung sowie flexible Investition in moderne Technik. Schlussendlich überzeugte der geschlossene Auftritt von Sparkasse und Deutscher Leasing als deren Leasing-Kompetenzcenter sowie das persönliche Engagement und die Kompetenz der beteiligten Finanzpartner.

heißt es aus der Zentrale in Grasbrunn bei München. »Ob Sie das Passagierschiff für Binnengewässer (Binnenfahrgastschiff, Tagesausflugschiff), für Küstengewässer (Küstenfahrgastschiff) oder ob Sie die Gäste auf einem Kreuzfahrtschiff (Hochseefahrgastschiff, Überseefahrgastschiff) quer über die Weltmeere transportieren möchten – wir verleasen Ihnen genau die Fähre, das Passagierschiff, das Kreuzfahrtschiff, das für den von Ihnen gewünschten Zweck bei hoher Qualität am wirtschaftlichsten ist,« verspricht der Anbieter.

Praktischer Seitenaspekt des Leasings:

Sollte es sich andererseits am Ende der Vertragslaufzeit herausstellen, dass eine Neuanschaffung doch nicht die bessere Alternative ist, weil sich das »alte Stück« bewährt hat, gut in den Betriebsablauf einfügt und wirtschaftlich betrieben werden kann, dann kann es der Leasingnehmer auch »gebraucht« vom Leasinggeber

erwerben und die bekannten Vorteile weiter nutzen.

Wartungspflicht als Vorteil

Die Pflicht des Leasingnehmers, für Wartung und Instandhaltung des Objekts aufzukommen, kann vor diesem Hintergrund durchaus auch als Vorteil gesehen werden. »Leasing beschränkt sich heutzutage längst nicht mehr auf die bloße Gebrauchsüberlassung des Leasing-Objekts. Vielmehr umfasst das Angebot der Leasing-Unternehmen eine Vielzahl zusätzlicher Dienst- und Serviceleistungen, die dem Kunden eine ebenso ganzheitliche wie individuelle Lösung seines Bedarfsproblems bietet«, so BDL-Präsident Mudersbach. »Nehmen wir das Beispiel Kfz-Full-Service-Leasing: Hier erstrecken sich die -Leistungen der Leasing-Geber auch auf Kraftstofflieferungen, auf Wartungs- und Reparaturleistungen, auf die Bereitstellung von Versicherungsschutz, auf die Übernahme der Kfz-Steuern und nicht zuletzt auf Fuhrparkmanagement- und Reportingleistungen.« Ein anderes Beispiel, das er anführt: Immobilien-Leasing. Hier reicht das Leistungsbündel von der Planung über das Projektcontrolling und die Bauüberwachung bis hin zum Facility Management in der Betriebsphase. Betreiber von Hafenanlagen, Logistikdienstleister oder Lagerbetreiber nutzen längst diese Möglichkeiten, um ihre Kosten unter Kontrolle zu halten.

Interessant wird ein Leasingvertrag dann, wenn sich seine Konditionen zum Beispiel an schwankende saisonale Auslastungen eines Betriebes anpassen lassen (saisonale Ratenanpassung), – eine Situation, die jeder Binnenschiffer kennt. Es lohnt sich daher, solche Überlegungen in Verhandlungen über einen Leasing-Vertrag einfließen zu lassen. Wie es grundsätzlich geht, zeigt die BTV Leasing in München. Sie hat sich neben den staellen und individuelle Problemlösungen spezialisiert und bietet Leasingmodelle für ein Transportmittel an, das nicht im Wasser, sondern in der Luft unterwegs ist – aber außer dem Kapitän, den Lotsen und dem Hafen noch ein paar andere Gemeinsamkeiten mit der Schifffahrt aufweist: Flugzeuge.

Bei der Investition in einen Flieger entstehen im Rahmen einer klassischen Leasingfinanzierung Fixkosten, die unabhängig von der Auslastung bzw. der absolvierten Flugstunden bedient werden müssen. Beim BTV Aviation Leasing werden gemeinsam dem Kunden die voraussichtlichen Flugstunden, welche innerhalb der Nutzungsdauer anfallen werden, festgelegt. Aufgrund der tatsächlich geflogenen Flugstunden pro Monat wird die Leasingrate im Nachhinein berechnet und fällig – die Leasingrate orientiert sich also an der wirklichen Nutzung des Fliegers.

HELGE BERGER

Mohnstraße 14
27239 Twistringen
Telefon: 0 42 43 31 51
Telefax: 0 42 43 63 90 89
Mobil: 0174 9 211 277
Helge.Berger@online.de

Ihr
Wirtschafts-
LOTSE

WIRTSCHAFTSBERATUNG UND FINANZIERUNGSVORBEREITUNG –
NEUTRAL UND UNABHÄNGIG – FLEXIBEL – AUCH AN BORD!

Für den Kunden hat das zwei wesentliche Vorteile:

- Durch die Angleichung des Leasingaufwandes an den Ertrag des Flugzeuges werden Spitzen abgefangen. Dadurch werden bei hoher Auslastung des Fliegers die Leasingraten höher. Die Steuerlast bleibt so im Rahmen der Gewinnspanne.
- Liquiditätseingänge werden vermieden, da die Zahlungen an die tatsächlichen Auslastungen angepasst werden. Bei Nichtnutzung ist nur die »Grundmiete«, die im Wesentlichen einer Zinszahlung für die offenen Restkapazitäten entspricht, fällig.

Clever finanziertes Wachstum bei Immobilien

Nicht zuletzt bei Immobilien spielt Leasing immer häufiger eine wichtige Rolle bei der Finanzierung. Betreiber von Lageranlagen in Häfen, deren Nutzung sich in immer kürzeren Abständen neuen Anforderungen und Wünschen der Kunden anzupassen hat, können ein Lied davon singen. Warum sollte für eine Kühlhalle am Kai nicht gelten, was für eine Kaufhalle auf der grünen Wiese sich schon bewährt hat: So holte sich die Bunting-Unternehmensgruppe mithilfe des Finanzverbunds der Volks- und Raiffeisenbanken die Mittel für bedarfsorientiertes Wachstum. Vermittelt und finanziert wurde das Engagement für das neue familia-SB-Warenhaus in Wildeshausen über die Ostfriesische Volksbank eG. Der im vergangenen November eröffnete familia-Markt bietet das, was sich Kunden wünschen: »Der Neubau am bereits etablierten Standort ist größer und moderner als der alte Markt. Auf rund 4.500 Quadratmetern bieten wir den Kunden ein umfangreiches und hochwertiges Warensortiment und einen integrierten Getränkemarkt«, so Rolf Warders, Vorstand der J. Bunting Beteiligungs AG. Barrierefreier Einkauf ist durch die ebenerdigen Eingänge, breiten Gänge, entsprechende Kassenzugänge und spezielle Parkplätze direkt vor dem Eingang problemlos möglich. Südländische Spezialitäten, ein Blumenladen, ein Eiscafé, ein Zeitungskiosk sowie eine Bäckerei im Vorkassenbereich ergänzen das Angebot des familia-Marktes.

Neubauleasing bietet die bekannten klassischen Vorteile des Immobilienleasings, etwa die Bilanzneutralität und die Schonung eigener Kreditlinien. »Von wirklicher Bedeutung war jedoch der Anspruch unseres Kunden, die geleaste neue Immobilie wie ein Eigentümer nutzen zu können, die flexible Vertragsgestaltung und das Serviceangebot des Finanzverbunds«, erklärt Reiner Günther, Leiter Kundencenter Immobilien Düsseldorf der VR Leasing. Dank der Finanzierung aus einer Hand bietet das Konzept des Finanzverbunds eine klare Konzeption auf der Basis sicher kalkulierbarer Kosten: Der Leasinggeber kauft ein neues Gebäude und stellt es für die gewerbliche Nutzung zur Verfügung. Die Immobilie wird an den Leasingnehmer verleast.

Umgekehrt wird ebenfalls ein Schuh daraus: Was tun mit gewerblichen Immobilien im Eigenbesitz? Dr. Peter Schmidt-Breitung, Leiter des Bereichs Immobilien bei der VR-Leasing AG, Eschborn, sieht durchaus keinen Makel darin, wenn sich ein mittelständischer Unternehmer von seiner Immobilie trennt, die doch gerade in so bewegten Zeiten wie jetzt für Sicherheit steht. »Auch nachdem ein Mittelständler seine Immobilie verkauft hat, kann er sie, in dem er sie zurückleast, wie ein Eigentümer nutzen. Mit den vorab festgelegten Leasingraten kann er zudem klar kalkulieren. Und nicht zuletzt hat er natürlich die Option, die Immobilie zurückzukaufen.« Dass Immobilienleasing landläufig mitunter als anrüchig gilt, sozusagen als Zeichen von unternehmerischer Schwäche, führt er vor allem darauf zurück, dass es »hier und da« tatsächlich falsch angewendet werde und es gerade in jüngerer Vergangenheit einige Negativbeispiele gegeben habe.

»Wir sagen klipp und klar«, so Schmidt-Breitung, »Leasing ist kein Allheilmittel, durch das sich ein krankes Unternehmen mal eben so gesund stoßen könnte. Es ist keine geeignete Maßnahme, wenn es schlecht um die Bonität steht. Vielmehr ist es ein strate-

gisches Instrument, das von gesunden Unternehmen gerade in der aktuellen Phase des Wirtschaftszyklus für die Finanzierung von Wachstum eingesetzt werden kann. Es schafft neuen finanziellen Spielraum für Investitionen. Gleichzeitig gilt aber auch: Die monatlich zu zahlenden Leasingraten müssen auch realistisch zu erwirtschaften sein. Alles andere wäre waghalsig und widerspräche gesundem Unternehmertum.« Denn wenn eine Immobilie erst einmal weg ist, kann sie auch nicht mehr als Sicherheitspolster dienen, der Geldquell sprudelt nur einmal. Andererseits sei das Leasing einer Immobilie jedoch eine besondere Form der Miete, sozusagen kombiniert mit einer Art Bausparvertrag, meint der Experte. Denn neben der monatlichen Leasingrate, die den Mietzins enthält, wird auch eine Anzahlung auf den Rückkaufwert geleistet. Jede Zahlung kann damit als Schritt hin zum – optionalen – Rückwerb der Immobilie begriffen werden. Schmidt-Breitung: »Damit ist das Immobilienleasing zugleich ein Modell der Wertbildung.«

Berger: »Aufgrund der Vielfalt der zu beachtenden Dinge und der inzwischen fast unübersehbar großen Angebotsvielfalt verschiedener Leasinganbieter, vom Leasing bis zu Mietkaufangeboten, ist hier vor Abschluss eines Vertrages eine qualifizierte, fundierte und neutrale Beratung zwingend erforderlich.«

Nutzung von Chemikalien

Unternehmen sollten künftig aber nicht mehr nur Gebäude, Autos und Computer leasen, sondern auch Chemikalien. Das schlägt das Umweltbundesamt (UBA 7) im Papier »Nachhaltige Chemie« vor. Die Idee ist einfach: Hersteller oder Importeure verkaufen nicht die Chemikalie – etwa ein Reinigungsmittel für den Tank – sondern bieten dem Käufer, die Funktion oder Dienstleistung der Chemikalie an – was die fach- und umweltgerechte Nutzung einschließt. Nach der Nutzung nimmt der Anbieter die ausgedienten Chemikalien zurück, bereitet sie auf oder entsorgt sie umweltgerecht.

Beim Chemikalien-Leasing (www.chemikalienleasing.de) verdienen die Anbieter künftig an ihrem Know-how – und nicht wie bisher über die Menge der verkauften Chemikalien. UBA-Präsident Andreas Troge verspricht sich positive Effekte für Umwelt, die Schonung von Rohstoffen: »Gerade die überdurchschnittlich innovativen Chemieunternehmen in Deutschland haben gute Voraussetzungen für mehr Nachhaltigkeit beim Chemikalieneinsatz mittels Chemikalienleasing. Wer sich in Krisenzeiten mit Ressourcen schonenden Techniken gut aufstellt, hat bessere Chancen, im globalen Wettbewerb zu bestehen.«

Die öffentliche Hand nähert sich bei ihrer Finanzplanung zunehmend Wirtschaftsunternehmen an und greift damit auch immer häufiger auf Leasing als Finanzierungsalternative zurück. Das können mittelständische Unternehmen schon längst. *Bert Röge*