

Leasing sichert Liquidität

Alternative Finanzierungsmöglichkeiten werden gerade jetzt in der Krise noch immer zu wenig genutzt. Das Leasing ist eine der bevorzugten außenfinanzierten Investitionsformen und hat ein Marktvolumen von etwa 51 Milliarden Euro im Jahr 2008 in Deutschland erreicht. Damit ist Leasing bei vielen Unternehmen ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensfinanzierung.

Die Kreditbedingungen der Banken haben sich in den letzten Monaten verschlechtert und im Jahr 2010 wird es wohl nicht anders aussehen. Gerade Banken scheuen das Risiko von Investitionen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen vor dem Hintergrund sinkender Umsätze und teilweise auch Erträge. Nun kann sich auch nicht jedes Unternehmen leisten, Investitionen aus dem Cash-Flow der laufenden Geschäfte zu tätigen. Das Leasing ist eine Möglichkeit Investitionen zu tätigen, ohne die Liquidität zu überstrapazieren. Leasing kann auch zusätzliche Liquidität schaffen. So gibt es ein „Sale-and-lease-back“-Verfahren, indem Unternehmer werthaltige Teile ihres Anlagevermögens (z.B. Maschinen) an einen Leasinggeber verkaufen und diese wieder zurückmieten.

„Es ist wichtig, sich rechtzeitig über die verschiedenen Möglichkeiten zu informieren und nicht erst, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist!“ betont Bernd Schlüter vom Beratungsunternehmen Leasing & more aus Verl. Leasing hat Vorteile in den gleichmäßig und genau kalkulierbaren Raten, es entstehen keine zusätzlichen Kosten (pay as you

earn-Effekt), es ist eine hohe Flexibilität gegeben und es können auch steuerliche Vorteile genutzt werden. „Wir haben uns auf den Bereich Technologie-Leasing, vom der IT/Software über die Büroaus-



Bernd Schlüter (Foto: Bernd Schlüter)

stattung bis zu Maschinen, spezialisiert. Zum Beispiel muss eine Büroeinrichtung beim Kauf über 13 Jahre abgeschrieben werden, beim Leasing können es 62 Monate sein!“, erklärt Inhaber Bernd Schlüter. Die Finanzierung eines Unternehmens sollte breit aufgestellt sein. Neben der Hausbank

sollten andere Möglichkeiten genutzt werden, um die finanzielle Abhängigkeit von einem Unternehmen und das damit einhergehende Risiko zu minimieren. Für das gesamte Finanzkonzept ist es unerlässlich ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital zu haben. Mit dem Leasing haben Unternehmen die Möglichkeit das Eigenkapital zu schonen und trotzdem wettbewerbsfähig zu bleiben.

Neben der eigenen Nutzung kann Leasing als strategisches Vertriebsinstrument eingesetzt werden. Wird Leasing von Verkäufern aktiv genutzt, kann dies helfen mehr Aufträge zu realisieren. Der Absatz und Umsatz wird stabilisiert. „Unser Unternehmen berät sie umfassend im Aufbau vom Leasing als Vertriebsinstrument und wir betreuen Ihre Kunden vom Abschluss bis zum Vertragsende.“

Gerade in der individuellen und flexiblen Gestaltung der Leasingverträge liegt ein großes Potential. Wir betreuen einen Umsatz im Neugeschäft von ca. 3 Mio. Euro pro Jahr. Das setzt eine hohe Professionalität und Vertrauen in unsere Beratung voraus!“, sagt Bernd Schlüter. ■