Leasing fasst als Finanzierungsmethode Fuß

Nicht immer ist der klassische Bankkredit die einzige Alternative zur Finanzierung. Insbesondere bei saisonalen Produkten oder in der Konsumindustrie bietet sich Leasing zur Finanzierung an. Nach Aussage von Experten gibt es kaum noch Firmen, die sich diesem Ansatz völlig verschließen.

Bild: Kemapack

SABINE MÜHLENKAMP

Kaum jemand ist so wankelmütig und so schwierig zu durchschauen wie der Konsument. Dementsprechend hoch ist die Zahl der neuen Produkteinführungen pro Jahr, aber auch ihr vorzeitiges Ende. Nicht immer kann die verpackende Industrie mit diesem Tempo mithalten und den entsprechenden Maschinenpark bereit stellen. Alternative Finanzierungsformen, wie Miete oder das Leasing, sind daher im Aufwind. Leasing ist in einigen Branchen mittlerweile bedeutender als der klassische Bankkredit und insbesondere für mittelständische Unternehmen interessant.

Diese Branche wuchs 2006 dynamischer als die Gesamtinvestitionen; das Augenmerk richtete sich besonders auf Leasing-Objekte wie Produktionsmaschinen. „Dieser Sektor steigerte sich um 11,7% im Vergleich zum Vorjahr und liegt damit deutlich über dem Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen von 5,%", erläutert Horst-Günther Schulz, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). „Es gibt heutzutage praktisch keine Firmen mehr, die sich generell dem Leasing verschließen. Immerhin werden fast 25% aller Ausrüstungsinvestitionen auf dem Wege des Leasing finanziert", berichtet Rainer Goldberg von der IKB Leasing in Hamburg. „Ein Grund liegt auch darin, dass sich noch in der jüngsten Vergangenheit zahlreiche Banken insbesondere den Finanzierungswünschen des Mittelstandes verschlossen haben. Das haben die Unternehmer nicht vergessen."

Zunehmend interessant wird diese Finanzierungsform auch für Anwender von Verpackungsmaschinen. Dies gilt etwa, wenn ein Unternehmen für ein einzelnes Projekt eine bestimmte Verpackungslösung sucht oder ein Produkt starken saisonalen Schwankungen unterliegt. In einer Untersuchung über generelle Dienstleistungen der Verpackungsindustrie stellte das Berliner Beratungsunternehmen Berndt + Partner fest, dass die abpackende Industrie prinzipiell offen gegenüber neuen Finanzierungsmodellen für Verpackungsmaschinen, beispielsweise Miet-/Leasingverträge mit kurzer Laufzeit, ist. In den USA wird der Bedarf geringer eingestuft als in Europa.

Auf Leasing setzten vor allem Branchen wie die Bau- oder die Obst-/Gemüsebranche, erklärt Reinhard Scheuermann, Geschäftsführer von Kemapack.

Bild: Kemapack

Leasing als Alternative zu Lohnverpackung

Allerdings wird deutlich, dass es in dieser Branche noch erheblichen Nachholbedarf gegenüber der Maschinenbau- und Investitionsgüterindustrie gibt. „In einer Befragung im Jahre 2005 hat gut die Hälfte der befragten Unternehmen der abpackenden Industrie Interesse an diesen Lösungen formuliert. Insbesondere die großen Markenartikler suchen Alternativen, um Fixkosten (in

Form von Investitionskosten) zu variablen Kosten zu machen. Miete/Leasing ist dabei auch eine Alternative zur Lohnverpackung, die ebenfalls als eine attraktive Variante gesehen wird, das Investitionsrisiko zu senken", erklärt Matthias Giebel von Berndt + Partner. Dennoch ist der Anteil an den geleasten Objekten relativ gering. Goldberg schätzt den Anteil auf unter 1%, der aber durchaus Potenzial aufweist. „Bei einem Großteil der Verpackungsmaschinen handelt es sich um wertvolle und vor allem werthaltige Objekte. Das ermöglicht die Konzeption interessanter und individueller Leasingverträge. Verpackungsmaschinen sind sozusagen die idealen Leasingobjekte", erklärt Goldberg.

Wenige Verpackungshersteller, etwa Rovema oder Paal, haben sich bislang diesem Trend angeschlossen und bieten Leasing als Option an. Allerdings wurden erst wenige Anlagen auf diese Weise finanziert. Kemapack bietet dem Kunden darüber hinaus ein umfangreiches Portfolio der Finanzierung an. Neben Miete und Leasing wurde das Angebot jüngst um das Modul „Rückkauf-Garantie" erweitert. Für funktionstüchtige Geräte und Maschinen, die bei Kemapack erworben wurden, bietet das Landsberger Unternehmen mit sofortiger Wirkung eine Rückkauf-Garantie an. Der Rückkaufwert, der sich aus Alter, Zustand und Funktionsfähigkeit des Produktes errechnet, kann bei Neuanschaffungen oder einem Gerätetausch angerechnet oder ausbezahlt werden.

Der Vorteil von Leasing ist, dass es Investitionen ohne den Einsatz von Eigenkapital ermöglicht. Die jeweiligen Objekte bleiben im Eigentum des Leasing-Gebers und sind für das Unternehmen bilanzneutral. Dies kann sich positiv auf die Eigenkapitalquote auswirken. Im Allgemeinen lassen sich die Leasingverträge sehr flexibel gestalten, etwa im Hinblick auf Vertragslaufzeiten und Raten. Veraltete Investitionsobjekte lassen sich schneller und einfacher durch neue, dem technischen Fortschritt folgende ersetzen. Welche Anlagen geleast oder gemietet werden, hängt nicht zuletzt am Preis oder am Einsatzbereich. Nach der Erfahrung von Kemapack kommt dies verstärkt bei großen Stretchmaschinen und Umreifungsanlagen vor, aber auch bei Akkugeräten, die in größeren Stückzahlen eingesetzt werden. Branchenspezifische Unterscheidungen sieht Geschäftsführer Reinhard Scheuermann nicht unbedingt. „Aus unseren Erfahrungswerten sind es eher Branchen, die auch die Saisonmiete nutzen, wie zum Beispiel die Obst-/Gemüse-Branche oder die Baubranche." Leasing-Experte Goldberg benennt die Lebensmittelbranche: „Aus unserem Portfolio befindet sich der Großteil der Maschinen in der Lebensmittelindustrie (Backwaren, Fleischverarbeitung, Süßwaren) im Einsatz. Aber auch Chemie-, Pharmazie- und Waschmittelhersteller sind große Abnehmer. Es erscheint plausibel, dass dies einem generellen Trend entspricht."

Nachfrage hängt vor allem von der Branche ab

Die großen Consumer-Märkte hat auch Giebel im Blick: „Der größte Bedarf besteht unseres Erachtens bei den großen FMCG-Produzenten (Fast-Moving-Consumer-Goods) aus der Markenartikelindustrie, interessanterweise stärker in Europa als in den USA." Andere Branchen werden wohl nicht so schnell zu dieser Finanzierungsform wechseln, ist Giebel überzeugt. „In der Pharmazie besteht hingegen gar kein Interesse und in der Kosmetikindustrie ist der Weg in Richtung Lohnverpackung so weit beschritten, dass zum Teil mehr als 50% der Abpackung bereits bei externen Dienstleistern erfolgt. Entwicklungsländer sind grundsätzlich gesondert zu betrachten und weisen einen tendenziell höheren Bedarf an attraktiven Finanzierungsangeboten auf." Darüber hinaus gibt es durchaus Zweifler unter den Anwendern: „Es gibt Firmen, die generell Mieten und Leasen ablehnen. Hier gilt der Grundsatz: Was wir nicht bezahlen können, brauchen wir auch nicht", berichtet Scheuermann.

Bild: IKB Leasing

„Es gibt heutzutage praktisch keine Firmen mehr, die sich generell dem Leasing verschließen",

sagt Rainer Goldberg von der IKB Leasing.

Bild: Berndt + Partner

„Insbesondere die großen Markenartikler suchen Alternativen, um Fixkosten zu variablen Kosten zu machen",

erklärt Matthias Giebel von Berndt + Partner.

Dennoch schätzt Verpackungsexperte Giebel die Aussichten für diese Finanzierungsform als sehr positiv ein: „Viele große Markenartikler haben sich die Reduzierung des Anlagenvermögens nachhaltig auf die Fahne geschrieben und deshalb besteht hier großes Interesse. Man ist vor allem an operate lease, wo das Eigentum nicht auf den Maschinenverwender beziehungsweise in dessen Anlagenvermögen übergeht, sehr interessiert und fordert dies seit einigen Jahren verstärkt ein. Aufgrund der uns vermittelten bisherigen Erfahrungen besteht die Kunst darin, einen Vertrag zu erstellen, der eine Win-Win-Situation für beide Seiten generiert." Allerdings schränkt Giebel den Kreis der Anwender ein. „Dieses Modell ist unseres Erachtens in erster Linie für große Maschinenbauer interessant und machbar, stellt aber auch an diese sowohl große rechtliche als auch kulturelle Anforderungen etwa im Hinblick auf die Vertragsgestaltung oder den Service statt Produktverkauf." MM

www.maschinenmarkt.de

- Homepage Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen
- Homepage Kemapack
- Homepage Berndt + Partner
- Homepage IKB Leasing

InfoClick 198204