

Polizeipferd, Markenname oder stadteigene Straßenbahn â€œ bei Leasinggütern kennt die Kreativität kaum noch Grenzen

Regensburg, September 2010 â€œFahrzeug-Leasing gilt noch immer als der Klassiker unter den Leasinggeschäften. Dabei lässt sich heute eine bunte Palette an Wirtschaftsgütern über Leasing finanzieren. Unternehmen, Kommunen und Behörden setzen mittlerweile auf Leasing als Finanzierungsalternative â€œ und legen bei der Wahl der Leasingobjekte eine bemerkenswerte Kreativität an den Tag.

Beim Leasing handelt es sich um eine Art Mietvertrag. Der Leasingnehmer beschafft, der Leasinggeber finanziert das Leasingobjekt und überlässt es dem Leasingnehmer gegen monatliche Zahlung einer vereinbarten Leasingrate zur Nutzung. Da der Leasinggeber in der Regel Eigentümer des Gegenstandes bleibt, geht dieser nach Ablauf des Leasingvertrags wieder an ihn zurück.

Was sich nicht alles leasen lässt

Neben den üblichen Pkw sind es vor allem andere mobile Wirtschaftsgüter, die sich für das Leasinggeschäft eignen. Der Hauptanteil, so zeigt die Studie des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen, entfiel 2009 mit 66 Prozent nach wie vor auf PKW, LKW und Anhänger. Dabei sind von Bürostühlen, Heißluftballons und Partyzelten bis hin zu ganzen Schweinen nahezu alle Güter leasingfähig, auch Polizeipferde. Als das Land Nordrhein-Westfalen 2003 seine Reiterstaffel wieder einführte, leaste es die hierfür benötigten 40 Pferde kurzerhand â€œ Pflege und tierärztliche Versorgung inbegriffen. Vorteil für die Polizei: Die zeitaufwändige Versorgung der Tiere während der Dienstzeit entfällt, die Reiterstaffel arbeitet effektiver.

Der Mittelstand birgt hohes Potential

â€œDurch die Umsetzung von Basel II â€œ der Terminus bezeichnet die Eigenkapitalvorschriften, die nach der Finanzkrise vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht erarbeitet wurden â€œ hat sich für viele Mittelständler der finanzielle Spielraum bei den Hausbanken verkleinertâ€œ, erklärt Robert Hiermann, Geschäftsführer der Leasinggesellschaft MLR Mobilien Leasing Regensburg, und begründet damit die Entscheidung für die Zunahme auch ausgefallener Leasinggeschäfte. Vergangenes Jahr half die MLR, die auf mittelständische Unternehmen spezialisiert ist, dem niederbayerischen Spargel und Beerenhof Baumann aus einer finanziellen Notsituation und sprang in die Bresche, als die Hausbank die Finanzierung für eine neue Heizungsanlage nicht übernehmen wollte. â€œDer Bank schien das Projekt wohl nicht ganz geheuer, schließlich sollte die Heizungsanlage 13,5 Hektar Spargelfeld beheizenâ€œ, erklärt Hiermann. â€œMit der neuen Anlage kann die Firma Baumann ihren Spargel schon Anfang März statt erst im April stechen und sich somit einen klaren Wettbewerbsvorteil verschaffen. Uns hat das überzeugt.â€œ

Trotz schwieriger Konjunkturdaten â€œ 2009 gingen die Leasing-Investitionen um 24,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurück â€œ sieht Robert Hiermann in Handwerk, Gewerbe und der Gastronomie großes Potential für Leasinggeschäfte. â€œOft ist sich der Mittelstand gar nicht im Klaren darüber, welche Chancen im Leasing liegen.â€œ

Was der Verkauf von Markennamen einbringt

Ein noch recht junger Trend auf dem Leasingmarkt ist das Leasing so genannter immaterieller Wirtschaftsgüter wie Patente, Lizenzen und Markenrechte. Vor allem bei den Markennamen sehen Finanzierungsspezialisten noch ungehobene Schätze. Eine seit Jahren etablierte Marke mit positiv besetztem Bekanntheitsgrad trägt häufig in hohem Maße zum Wert eines Unternehmens bei. 2009 machte der Anteil dieses Segments am Leasingneugeschäft allerdings erst ein Prozent aus.

Um stille Reserven zu mobilisieren und eine zusätzliche Finanzierungsquelle zu erschließen, â€šverflüssigteâ€™™ die Firma Underberg ihre Spirituosenmarke Asbach. Sie verkaufte den Markennamen an eine Leasinggesellschaft und leaste ihn von dieser für einen bestimmten Zeitraum zurück. Das Verkaufen und Zurück-Mieten, im Fachjargon Sale-and-Lease-Back genannt, erfreut sich zunehmend großer Beliebtheit.

Kein Wunder, dass im Zuge knapper öffentlicher Kassen auch Länder und Kommunen das Sale-and-Lease-Back für sich entdeckt haben. Bereits 1998 verkaufte die Stadt Wien ihr Straßenbahnnetz im Rahmen eines â€“ grenzüberschreitenden â€“ Cross-Border-Leasing-Vertrages an eine US-amerikanische Finanzgesellschaft, von der sie es seither mit einer Rückkaufoption least. Auch die Berliner Verkehrsbetriebe übertrugen von 1997 an hunderte U- und Straßenbahnen an eine US-amerikanische Fondsgesellschaft. Die Stadt Mannheim vermietete 2003 eine Kläranlage und weite Teile des städtischen Abwasserkanalnetzes an eine US-Versicherung.

Die meisten Leasinggeschäfte â€“ gerade im handwerklichen und gewerblichen Mittelstand â€“ sind jedoch nach wie vor eher bodenständiger Art und beziehen sich auf bewegliche Investitionsgüter wie Arbeitsbühnen, Mähdrescher, Sägen oder Messmaschinen. Mit 15 Prozent liegt das Leasing von Maschinen, die in der Produktion eingesetzt werden, auf Platz zwei hinter dem Fahrzeugleasing. Für die zweite Jahreshälfte rechnet der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen mit einer Erholung des Leasingmarktes. So setzt die breite Mehrheit der Unternehmen auf Leasing als alternatives Finanzierungsinstrument.

Über MLR

Die MLR Mobilien Leasing Regensburg Verwaltungs GmbH ist eine Spezialleasinggesellschaft, die steuerlich und wirtschaftlich optimierte Leasingverträge schwerpunktmäßig für den handwerklichen und gewerblichen Mittelstand anbietet. Darüber hinaus offeriert MLR Unternehmern eine Beteiligung an der Leasinggesellschaft als Kommanditist. Im Jahr 2006 aus dem Zusammenschluss langjähriger Leasingexperten hervorgegangen, verfügt der Marktführer für Mobilien Leasingfonds unter Geschäftsführer Robert Hiermann heute über ein bundesweites Netzwerk von über 300 Vertriebspartnern. Weitere Informationen unter
Pressekontakt: Bettina Engel (b.engel[at]agentur-borgmeier.de)

Borgmeier Public Relations

Rothenbaumchaussee 5

20148 Hamburg