



Luft zum Atmen

FINANZIELL FLOTT MIT FLOTTENLEASING

von Beat Imwinkelried

Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise und der verstärkten Finanzmarktregulatorien für Kreditinstitute haben einen deutlich spürbaren Einfluss auf die Einschätzung der Kreditwürdigkeit von KMU, die Kapitalbeschaffungskosten sowie die Berichterstattungspflicht gegenüber Finanzinstituten. Fast scheint es, als würde der Druck von oben an die Kundschaft weitergereicht werden. Aus dieser Situation ergeben sich einige Fragen, die im folgenden Beitrag beantwortet werden: Welchen Stellenwert haben nun Finanzierungsformen wie das Fuhrparkleasing im Umfeld der betrieblichen Fremdkapitalstruktur? Und welche Vorteile erwachsen daraus, die Finanzierung von Betriebsmitteln in mehrere Hände zu legen?

Die Massnahmen zur Umsetzung der EU-Richtlinien aus dem Jahr 2006 für Eigenkapitalvorschriften und eine bessere Aufsicht des Bankenwesens, die unter dem Terminus «Basel II» bekannt sind, wurden vom Basler Ausschuss für Bankenauf-

sicht vorgeschlagen und müssen seit Januar 2007 in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union für alle Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute angewendet werden. In der Schweiz wird die Umsetzung durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) überwacht.

Eines der Hauptziele von Basel II ist die Sicherung einer angemessenen Eigenkapitalausstattung von Finanzinstituten, um ihr Insolvenzrisiko bei Forderungsausfall zu minimieren. Die staatlich verlangten regulatorischen Anforderungen verlangen ausserdem, dass das tatsächliche Risiko bei der Kreditvergabe stärker gewichtet wird. Als Folge davon wird der Firmenkunde einem Rating unterzogen, welches seine Bonität und Kreditwürdigkeit definiert. Generell gilt: höhere Risiken gleich höhere Zinsen. Wenn die Bank bei einem schlechten Rating mehr Eigenkapital unterlegen muss, erhöhen sich ihre Eigenmittelkosten. Das macht den Kredit durch höhere Zinsen teurer. Umgekehrt profitiert ein Kreditnehmer mit gutem Rating von niedrigeren Kreditzinsen, weil die Bank für den Kredit geringere Eigenmittel hinterlegen muss.



Finanzierungsmöglichkeiten beim Flottenmanagement passgenau auswählen.

Parallel zu dieser Entwicklung schlitterten die Weltwirtschaft und das Bankenwesen jedoch in die im Frühjahr 2007 beginnende Subprime-Krise und in die im Herbst 2008 kulminierende, vom Investmentsektor ausgehende US-Bankenkrise. Dies verschärfte den Druck und der Ruf nach weiterführenden Regulatorien wurde lauter. Deshalb wurde auf der Basis der Erfahrungen von Basel II das im Dezember 2010 veröffentlichte Regelwerk «Basel III» ins Leben gerufen, das ab 2013 schrittweise in Kraft treten soll. Zusätzlich zu den Anforderungen an eine Risikomessung sowie bankenaufsichtliche Überprüfungs- und Offenlegungsprozesse kommen künftig noch die sogenannte Leverage-Ratio (die Höchstverschuldungsrate) sowie Regelungen zur Mindestliquidität hinzu.

Ein «circulus vitiosus» und Wege hinaus

Alles in allem werden die Rahmenbedingungen für eine Kreditaufnahme bei einem Finanzierungsinstitut nicht einfacher aber teurer. Mehr noch verstärken die eingeleiteten Massnahmen anstelle einer antizyklischen Förderung einen konjunkturellen Abschwung:

- Unternehmen des Mittelstandes verfügen häufig über eine schlechtere Eigenkapitalstruktur, was zu einem schlechteren Rating und infolge dessen zu höheren Finanzierungskosten sowie Auflagen an den Kreditrahmen führen kann.
- Die Entwicklungskraft von KMU wird gebremst, weil ihnen durch die oben beschriebenen Regulatorien durch höhere Zinsen und eine Kreditlimite weniger finanzielle Mittel für Investitionen zur Verfügung stehen. Damit erhöht sich der Druck auf die Liquidität.
- Den Finanzinstituten steht heute weniger Kapital für die Kreditvergabe zur Verfügung. Das heisst, Kreditanträge mit Risiko werden unter Umständen zurückgewiesen.
- Gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten, wenn es womöglich auf den zugesprochenen Bankkredit ankommt, sinken die Finanzierungsmöglichkeiten der Banken, weil steigende Kreditausfallraten zu einem höheren Eigenkapitalerfordernis führen.

Wie können sich kleine und mittelständische Unternehmen dennoch bestimmte Freiräume mit finanzieller Luft zum Atmen schaffen?

Der Finanzierungsmarkt bietet heute eine ganze Reihe von Produkten für die kurz-, mittel- und langfristige Finanzierung an: vom klassischen Bankkredit über die Forderungsabtretung (Factoring), Mezzanine-Kapital (stimmrechtsloses Eigenkapital) bis hin zum Leasing von Anlagevermögen respektive Betriebsmitteln wie Produktions-/Bau- und Büromaschinen, IT-Infrastruktur und Fahrzeugen wie Personenwagen und Nutzfahrzeuge.

Steht Eigenkapital zur Verfügung wird dieses eher in werterhaltendes oder gar wertsteigerndes Anlagevermögen wie Grundstücke oder Beteiligungen investiert und am ehesten in zum Kerngeschäft des Unternehmens gehörenden Anlagen oder Lizenzen.

Fremdkapital kostet immer Geld, die Frage ist nur wie viel. Die für den Zweck oder das Objekt beste Finanzierung ist zu suchen unter der

Berücksichtigung, die Kreditwürdigkeit für wichtige Projekte nicht zu blockieren oder zu gefährden. Beispielsweise ist ein Bankkredit für die Finanzierung des Wagenparks, welcher einer naturgemässen Fluktuation unterliegt, in der Regel teuer und unflexibel. Unter Umständen belegt er auch noch benötigtes langfristiges Fremdkapital für Erneuerungen oder Erweiterungen von Produktionsanlagen.

Schauen wir uns im Folgenden die Möglichkeiten und die Vorteile des Fuhrparkleasings etwas genauer an.

Flottenleasing – Finanzierung mit geringem Risiko

Eine umsichtige Geschäftsführung sucht immer nach einem möglichst effizienten Einsatz der finanziellen Mittel – ein bedeutender Aspekt für die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens. Um den finanziellen Spielraum für wichtige Investitionen und Entwicklungsschritte zu bewahren, werden Betriebsmittel wie Fahrzeuge am besten durch Leasing finanziert. Leasingraten sind objektbezogene, kalkulierbare und budgetierbare Verbindlichkeiten, welche im Rahmen der monatlichen Rechnungsstellung einen durchlaufenden Posten darstellen. Sie belasten die Bonität und die vollumfängliche Ausschöpfung einer Kreditlimite für grössere Anschaffungen nicht. Ausserdem werden beim Leasing in der Regel keine Sicherheiten verlangt.

Das Motto heisst: Nutzen, statt kaufen. Fahrzeuge verlieren naturgemäss rasch an Wert, und mit dem derzeitigen Euro-Franken-Wechselkursverhältnis bieten sie darüber hinaus keinen echten Vorteil für das Anlagevermögen. Innerhalb kürzester Zeit haben Autos bis zu knapp einem Drittel ihres Neubeschaffungswertes verloren, was sich auch im Wiederverkauf niederschlägt und somit auch bei der Veräusserung deutlich weniger an Umlaufvermögen in die Kasse zurückfliesst.

Ein weiterer Aspekt ist die Verteilung der Finanzmittelbereitstellung auf mehrere Pfeiler. Die Zeiten der Hausbank, die für alle Notfälle einspringt, sind längst vorbei. Heute haben die Informationsbeschaffung und verschiedene Geschäftsbeziehungen eher virtuellen Charak-

ter angenommen. Vieles wird über das Internet eingeholt und abgewickelt, so auch Finanzierungsmöglichkeiten. Warum die bestmögliche Finanzierung nicht dort beschaffen, wo ich die beste Leistung für mein Geld erhalte? Im Fall des Fahrzeugleasings eignen sich reine Leasinggesellschaften hierfür am ehesten, weil sie keine Quersubventionierung betreiben müssen wie bei den bankenangegliederten Leasingprofitcenters oder der herstellereigenen Leasingfirma. Darüber hinaus verfügt eine klassische Leasinggesellschaft in der Regel über eine langjährige, solide Erfahrung und ist bewährter Profi in seiner Geschäftstätigkeit.

Mehrwert durch Flottenmanagement

Hinzu kommt der ausgesprochene Mehrwert, welcher ein Leasingprofi zu leisten vermag; nämlich das Fahrzeugmanagement von der Beschaffung über die Dienstleistungen während der Laufzeit bis hin zum Wiederverkauf nach Vertragsende. Das hält dem Personal den Rücken frei, sich voll auf die geschäftsnotwendigen Prozesse zu konzentrieren.

Gesellschaften für Flottenleasing bieten verschiedene Finanzierungs-/Dienstleistungsleistungen an:

- Das reine Finanzleasing, wobei die gesamte administrative Abwicklung und Betreuung der Flotte beim Leasingkunden bleibt.
- Das sogenannte Full Service Leasing, bei dem sämtliche Dienstleistungen wie Wartung/Unterhalt, Treibstoffmanagement, Schadenmanagement, Verkehrssteuer bis hin zur Vignette und dem Ersatzwagen ausgelagert werden. Eine Teilauswahl von definierten Services und Outsourcing an den Flottenmanager ist ebenfalls möglich.
- Die reine Fahrzeugverwaltung (Management only), bei dem der Kunde die Fahrzeuge selbst beschafft und alle zur Flottenverwaltung gehörenden Dienstleistungen auslagert. Dies bietet zwar den Vorteil, Personal zielgerichtet für das Kerngeschäft einzusetzen, hilft aber nicht primär beim Erhalt der vollen Bonität bei engeren Eigenkapitalverhältnissen.

Ausserdem können Fahrzeug«flotten» bereits ab einem Fahrzeug ins Leasing überführt werden – ein Vorteil, den sich die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen in der Schweiz zunutze machen können.

Neuere Finanzierungsansätze beim Fahrzeugleasing berücksichtigen ausserdem die Nutzung der Fahrzeuge. Beim klassischen Fahrzeugleasing wird die Leasingrate auf der Basis einer definierten Gesamtlaufzeit und Jahreskilometerleistung berechnet.

Will oder kann sich der Leasingkunde noch nicht gleich zu Beginn auf eine Gesamtlaufzeit des Fahrzeugs festlegen und müssten noch saisonale Schwankungen im Einsatz der Fahrzeuge berücksichtigt werden, kann auch die monatliche Abrechnung nach effektiv gefahrenen Kilometern erfolgen. Im Kilometerpreis sind dann alle definierten Dienstleistungen eingerechnet.

Weitere Informationen



Beat Imwinkelried
ist Vorsitzender der Geschäftsleitung und Präsident des Verwaltungsrats bei Auto-Interleasing AG.

www.auto-interleasing.ch