



Leasing als Finanzierungsstrategie

Eine Investitionsplanung und eine Finanzierungsstrategie helfen KMU-MEM, angesichts der zahlreichen aktuellen Herausforderungen am Ball zu bleiben. Leasing kann ein Teil dieser Finanzierungsstrategie sein. Ein Gespräch mit René Baumann, Dozent für Industrie 4.0 am BZT Frauenfeld, und Marcel Stamm, Teamleiter Vertriebsleasing der Zürcher Kantonalbank.

D Von Monica Hotz

Die Herausforderungen für KMU-MEM haben sich in den vergangenen Jahren verschärft. Man spricht von Fachkräftemangel, Digitalisierung und Automatisierung, schrumpfenden Margen etc. Der Wettbewerb wird härter und schneller.

Demgegenüber steht der Umstand, dass der Maschinenpark der Schweizer KMU-MEM im internationalen Vergleich am wenigsten automatisiert ist. Dabei würde sich eine Automatisierung bereits ab einer Losgrösse von 12 Stück lohnen, wie René Baumann erklärt, Dozent für Industrie 4.0 am BZT Frauenfeld. Wer sich nicht von einem einzigen Maschinenanbieter abhängig machen möchte, sollte dabei, so der Tipp des Fachmanns, auf die Kompatibilität der Maschinen zu einer OPC-UA-Schnittstelle achten. Nur über diese Schnittstelle können Maschinen verschiedener Hersteller zu einem Internet of Things verbunden werden. All die aktuellen Herausforderungen erfordern Investitionen in die Zukunft. Ausbau und Wachstum bedeuten, dass Liquidität gebunden wird.

Eine Investitionsplanung und eine Finanzierungsstrategie helfen dabei, notwendige Investitionen zu tätigen, ohne

das Tagesgeschäft zu vernachlässigen und ohne Liquidität und somit Flexibilität einzubüssen. Leasing kann ein Teil dieser Finanzierungsstrategie sein.

Partner aus der Schweiz

In Bezug aufs Leasing gibt es weltweit keine klare Gesetzgebung, weshalb die Wahl des Leasingpartners relevant ist. Es empfiehlt sich, einen Partner aus der Schweiz zu wählen, wo Leasinganbieter im Schweizerischen Leasingverband zusammengeschlossen sind. Ein Leasing-Codex dient der Transparenz und Qualität des Leasinggeschäftes in der Schweiz. Die Zürcher Kantonalbank (ZKB) ist im Investitionsgüterleasing schweizweit tätig und betreut ihre Kunden im KMU-Bereich in der Region vor Ort. Sie arbeitet im Leasinggeschäft mit Lieferanten sowie 18 weiteren Kantonalbanken zusammen.

Interessiert sich ein KMU-MEM für ein Leasing, ist der erste Schritt, die Bank anzurufen und einen Termin zu vereinbaren. Die Bankexperten kommen zum Gespräch persönlich im Betrieb vorbei. «Wir sind eine nahe Bank», erklärt Marcel Stamm, Teamleiter Vertriebsleasing der Zürcher Kantonalbank, «es ist uns wichtig, vor Ort zu sehen, was das antragstellende KMU macht. Wir sehen das auch

als Wertschätzung gegenüber unseren Kundinnen und Kunden.»

Welche Unterlagen sind nötig?

Für das erste Gespräch mit der Bank sollte der Geschäftsführer dem Bankexperten erklären, worum es im zu finanzierenden Projekt geht, idealerweise anhand von Objektunterlagen. Handelt es sich um eine Ersatz- oder eine Erweiterungsinvestition? Welchen Nutzen hat die Investition?

Ab einem Investitionsvolumen von CHF 200'000.– sollten die Jahresrechnungen der letzten zwei Betriebsjahre vorgelegt werden.

Was die Bank weiter interessiert, ist, wohin sich das KMU entwickeln soll. Die Schritte zu diesem Ziel sollten dargelegt und dabei auch Marktveränderungen berücksichtigt werden.

Ein Businessplan ist nur bei Start-ups oder bei grossen Investitionen nötig. Ein sauberes Budget reicht in der Regel. Grundsätzlich gilt die Regel: Je grösser das Investitionsvolumen ist, desto grösser der Erklärungsbedarf.

Was überprüft die Bank?

Die Bank überprüft die Liquidität, die Substanz (Eigenkapital), die Rentabilität (Ertragskraft) sowie das Businessmodell des Unternehmens. Beispielsweise werden bei einer Ersatzinvestition die Zahlen aus der Vergangenheit angesehen mit Blick auf die Zukunft, bei einer Erweiterungsinvestition primär die Ziele des Unternehmens. Dabei seien Transparenz und Vertrauen sehr wichtig, so Marcel Stamm.

Anhand der Unterlagen und des ersten Gesprächs offeriert die Bank eine erste

unverbindliche Leasingofferte mit konkreten Konditionen. Sofern die Kundin oder der Kunde mit dem Angebot einverstanden ist, wird die Anfrage final geprüft. Ist der Entscheid der Bank nach eingehender Analyse positiv, kommt es zu einem zweiten Gespräch, in dem die Details besprochen werden.

Die Leasinggesellschaft (Bank) kauft dann beispielsweise eine CNC-Bearbeitungsmaschine (Leasingobjekt) vom Lieferanten und verleast sie dem Leasingnehmer (KMU). Während der Laufzeit des Leasingvertrages ist die Bank im Eigentum der Maschine. Dies hat den Vorteil, dass die Bank mit der CNC-Bearbeitungsmaschine eine Sicherheit hat. Der Leasingnehmer ist im Besitz der Maschine, nutzt sie und ist für ihren ordentlichen Unterhalt verantwortlich.

Die Ausfallquote sei klein, sagt Marcel Stamm. Es sei ein Gerücht, dass nur diejenigen Betriebe leasen, die kein Geld haben. Zudem müsse man klar unterscheiden zwischen dem privaten und dem geschäftlichen Leasing. Beim geschäftlichen Leasing geht es nicht um ein Konsumgut, sondern um ein Investitionsgut. Die geleaste Maschine soll sich parallel zu ihrer Nutzung finanzieren. Auch die Zinsen unterscheiden sich, privates Leasing ist teurer.

Ist Leasing teurer als Kauf?

Ein Leasingvertrag sei ein langfristiger Vertrag (ab 24 Monate) und die Leasingrate für die festgelegte Zeit fix (monatlich, quartalsweise, halbjährlich, jährlich, saisonal zahlbar), wodurch ein Vertragsaustritt nicht ohne Weiteres möglich ist. Der Vorteil der fixen Leasingrate sei wiederum, so Marcel Stamm, dass man als KMU eine Budgetsicherheit habe. Die Leasingrate bleibt unabhängig von der Zinsentwicklung gleich.

Zwar koste das Leasing auf dem Papier mehr, als wenn jemand eine Maschine bar bezahlt. Aber es stelle sich die Frage,

was man mit dem Geld anstelle des Kaufs sonst noch alles hätte umsetzen können. Durch Zuwarten könne Schaden entstehen. Kundenprojekte, die nicht umgesetzt werden können, umständliche, ineffiziente Produktionsprozesse, mit dem Alter der Maschinen zunehmende Instandhaltungskosten, Einbusse an Konkurrenzfähigkeit und an Attraktivität als Arbeitgeber und nicht zuletzt ein veraltetes Image bei der jungen Generation kosten am Ende mehr als die Zinskosten.

Was geschieht bei temporären Problemen?

Wichtig sei, so der Teamleiter Vertriebsleasing, dass ein KMU auf die Bank zukomme, wenn sich unvorhergesehene Probleme bei der Ratenzahlung abzeichnen, beispielsweise weil ein wichtiger Kunde abspringt. Hier zeigt sich eine Partnerschaft. Für die Zürcher Kantonalbank ist die Veräusserung einer Maschine die letztmögliche Lösung. «Bei Problemen sind wir lösungsorientiert», so Marcel Stamm. Die Ratenzahlung könne auch mal ausgesetzt werden, eine Stundung sei immer diskutierbar, sodass Krisenzeiten überbrückt werden können. Marcel Stamm erklärt: «Aufgrund der Pandemie haben wir in den vergangenen zwei Jahren mehrfach erlebt, wie Unternehmer aufgrund von externen Faktoren in einen Liquiditätseingpass gekommen sind. Wir suchen in solchen Fällen mit dem Kunden nach Lösungen, wie der finanzielle Engpass überbrückt werden kann, zum Beispiel durch Stundung der Leasingraten oder Vertragsverlängerungen. Die Lösungsansätze sind sehr individuell und abhängig von der Unternehmung. Wichtig ist jedoch eine offene und aktive Kommunikation zwischen dem Kunden und dem Leasinggeber.» Laut Marcel Stamm sind mittlerweile die meisten dieser Kunden operativ wieder gut unterwegs.

Kontakt



Zürcher Kantonalbank

Postfach, 8010 Zürich

Marcel Stamm, marcel.stamm@zkb.ch,

T 044 292 56 19



zkb.ch/leasing



Bildungszentrum für Technik Frauenfeld

René Baumann, Kurzenerchingerstrasse 8, 8500 Frauenfeld

rene.baumann@bzt.ch

T 078 406 68 80