

Kauf, Leasing oder Miete: **Was ist wann die beste Wahl?**

Hohe Reparaturanfälligkeit, Kosten treibende Abgaseinstufung im Fuhrpark, unsicheres gesamtwirtschaftliches Umfeld - Der Transportunternehmer steht vor der Frage: «Neuinvestition ja oder nein und wenn ja, wie?» Die Antwort gibt Markus Krug, CEO SG Equipment Finance Schweiz AG.

Die Kostensituation im Umfeld der Transportbranche hat sich in den vergangenen Jahren durch Einführung der LSWA, einer stark volatilen Dieselpreisentwicklung sowie Kosten für Fahrzeuge, die den aktuellen Abgasvorschriften nicht entsprechen, stark verändert. Der Investitionsentscheid wird bei diesen Rahmenbedingungen vor allem für KMU zusehends komplexer. Konjunkturbedingt volatile (schwankende) Volumendürfnisse des Marktes, insbesondere in der derzeitigen rezessiven Phase, stellen dabei besonders grosse Herausforderungen an den Unternehmer. Hinzu kommt die Entscheidung, wie eine allfällige Investition finanziert werden soll.

Der Einsatz von Eigenmitteln spart zwar vorerhand Zinsen, schränkt jedoch den Liquiditätsspielraum ein, der gerade in konjunkturell schwierigen Zeiten nachhaltig auf höchstmöglichem Niveau gehalten werden sollte. Vorhandene Liquidität kann zudem durch konsequente Skontoinanspruchnahme meist eine deutlich höhere Rentabilität erwirtschaften.

1. Kredit am Limit

Der klassische Bankkredit geht häufig zu Lasten der vom Kreditinstitut eingeräumten Kreditlinien oder wird durch zusätzliche Besicherung belastungsfähigem Grundbesitzes - in Form eines Hypothekenkredites - gewährt. Für Erhöhungen des Betriebsmittelkredits (fester Vorschuss oder Kontokorrentlinie) zur Finanzierung von Umsatzzuwächsen, die erhöhte Kosten für Betriebsmittel, Personal, Subunternehmer etc. mit sich bringen, ist gerade in konjunkturell unsicheren Zeiten dann meist kein Platz mehr.

2. Leasing kann Steuern optimieren

Eine Alternative für eine Fremdfinanzierung bietet sich über eine Leasinggesellschaft.

Leasing für Investitionsgüter - für viele Unternehmer als Finanzierungsalternative noch immer unbekannt - erfährt in den vergangenen Jahren zunehmend an Bedeutung. Noch heute sehen Finanz- und Unternehmensleiter vor allem in mittelständischen Betrieben die Finanzierung einer Investition mittels eines Leasingvertrages als Zeichen von Finanzschwäche. Die Begründung, mit der Zahlung aus dem cash-flow sei die finanzielle Verpflichtung abgeschlossen und das Investitionsobjekt stehe im Eigentum des Unternehmens, ist jedoch eine einseitige Betrachtungsweise. Welchen Einfluss dies dabei auf die Ertrags- und Liquiditätssituation hat, wird dabei meist ausgeblendet. Bei einer durchschnittlichen Abschreibungsdauer von 6 Jahren ist der Unternehmer mit einem Leasingvertrag sogar mitunter im Vorteil. Die Leasingraten können nämlich vollständig als Kosten geltend gemacht werden. Durch die freie Wahl der Finanzierungslaufzeit kann die Steuerbelastung nachhaltig optimiert werden. Eine nähere Betrachtung mit dem Treuhänder führt häufig zu einem Umdenken.

Im Gegensatz zur klassischen Finanzierung über den Bankkredit dient der Leasinggesellschaft das Leasingobjekt als Sicherheit, da sie als Käuferin des Fahrzeuges zunächst das Eigentum daran erwirbt. Leasingverträge im Nutzfahrzeugbereich erstrecken sich in der Regel über Laufzeiten zwischen 24 und 84 Monaten, je nach Objekt und Nutzung. Die Leasingraten sind dabei in der Regel monatlich zu zahlen, wobei bei Vertragsbeginn für die gesamte Laufzeit unverändert bleiben und somit für die Liquiditätsplanung eine feste Grösse darstellen. Für Unternehmen mit saisonal schwankenden Umsätzen kann der Ratenverlauf auch individuell an die budgetierte Liquiditätssituation angepasst werden.

3. Mieten überbrückt, auch langfristig

Mietverträge im Nutzfahrzeugbereich werden in der Regel zur Abdeckung von volatilen Umsatzanteilen eingesetzt. Für neue Aufträge, deren Nachhaltigkeit sich erst unter Beweis stellen muss, kann die Investition in den eigenen Fuhrpark unternehmerisch zunächst nicht sinnvoll erscheinen. Auch die Überbrückung von Lieferzeiten für ein neues Fahrzeug kann sich mit einem Mietvertrag finanziell positiv auszahlen, wenn sich für ein noch im Fuhrpark vorhandenes Fahrzeug durch eine ungünstige Abgaseinstufung, höherer Kraftstoffverbrauch sowie Reparaturanfälligkeit hohe Kosten abzeichnen. Weil der Vermieter die Funktionstüchtigkeit des Fahrzeuges gewährleistet und weil es in der kurzfristigen Verfügbarkeit sehr flexibel ist, betrachten immer mehr Betriebe die Miete nicht nur für den kurzfristigen Einsatz als eine sinnvolle Alternative.

Eins, zwei oder dre?

Eine generelle Aussage, welche Finanzierungsform richtig ist, kann nicht abschliessend getroffen werden. Es gibt gute Gründe, eine Investition aus dem cash-flow zu finanzieren, wenn das Investitionsgut bei geringem Verschleiss keinen dauernden Innovationen ausgesetzt ist, langfristig im Unternehmen eingesetzt werden soll und liquide Mittel in grösserem Masse vorhanden sind, als sie zur Finanzierung des operativen Geschäftes benötigt werden.

Leasing als generelle Fremdfinanzierungsalternative für Investitionen in das mobile Anlagevermögen zu verwenden, macht Sinn, um die bei den Hausbanken gesprochenen Kreditlimite für Betriebsmittel und Hypotheken nicht für die Zukunft zu belasten. Ertragsmindernd eingesetzt, kann mit Leasing zudem die Steuerlast nachhaltig optimiert werden.

Die Nutzfahrzeugmiete, in der Schweiz im

Vergleich mit dem europäischen Ausland noch sehr unterentwickelt, kann je nach Philosophie des Unternehmers zum kurzfristigen Ausgleich volatiler Umsatzzeiten bis zur vollständigen Auslagerung des Fuhrparkmanagements eingesetzt werden.