

Nachgefragt bei...

...Rainer Goldberg, Prokurist der IKB Leasing, Hamburg:



Warum haben gerade Leasinggesellschaften die Kompetenz im Vermarkten von Gebrauchtmachines?

Leasinggesellschaften sind juristische – und im Sinne des Steuerrechtes – auch wirtschaftliche Eigentümer des Leasingobjekts. Der Leasingnehmer hingegen erwirbt die zeitlich befristeten Nutzungsrechte an einem Leasingobjekt. Am Ende eines Leasingvertrags geht der Leasinggegenstand an den Leasinggeber zurück. Jede Leasinggesellschaft weiß also schon bei Abschluss eines Vertrags, dass sie an dessen Ende einen Objekttransfer managen muss.

Bei einer großen Maschinen-Leasinggesellschaft kommt dieser Geschäftsvorfall einige tausend Mal pro Jahr vor. Er ist damit Bestandteil der normalen Vertragsabwicklung. Hinzu kommt, dass die Leasingnehmer immer häufiger das Know-how der Leasinggeber bereits bei der Ausplatzierung ihrer alten Maschine in Anspruch nehmen, um so Raum für eine neues Aggregat zu schaffen.

Im Vermarkten der Gebrauchtmachines liegt für die Leasinggesellschaften ein wichtiges und im Rahmen der Gesamtkalkulation unverzichtbares Ertragspotential. Die Leasingnehmer partizipieren daran, da eine erfolgreiche Gebrauchtmachines-Ver-

marktung in die Restwert-Gestaltung der Leasingverträge einfließt. Das führt zu günstigeren Leasingraten. Denn mit den Raten bezahlen die Leasingnehmer den wirtschaftlichen Wertverzehr des Leasingobjekts während der Vertragslaufzeit. Wenn dieser niedriger ausfällt, kann die Leasinggesellschaft günstigere Leasingraten kalkulieren.

Das erfolgreiche Vermarkten der Gebrauchtmachines bedarf auf jeden Fall einer professionellen Absatzorganisation, die neben dem Verkauf der Maschinen eine umfassende Logistik einschließt. Die Maschinen müssen begutachtet, bewertet, demontiert, transportiert, aufgearbeitet und wieder montiert werden. Hinzu kommen Besichtigungen, Verkaufsausstellungen oder Versteigerungen, die koordiniert werden müssen.

Für Leasinggesellschaften, deren Kunden nach internationalen Rechnungslegungs-Vorschriften wie IAS oder US-GAAP bilanzieren und damit in der Regel auf Operate-Leasingverträge reflektieren, ist die professionelle Vermarktung der Maschinen von noch größerer Bedeutung.

Das gleiche gilt für Leasinganbieter, die sich in Mitteleuropa engagieren, wo sich das Operate-Leasing aufgrund starker angloamerikanischer Einflüsse auf die Rechnungslegungs-Vorschriften immer mehr durchsetzt. Denn anders als bei Leasingverträgen nach deutschem Muster trägt hierbei die Leasinggesellschaft allein das Restwert-Risiko. Gelingt es ihr nicht, am Vertragsende durch entsprechende Vermarktungsaktivitäten den kalkulierten Restwert zu erzielen, werden echte Verluste aus dem Engagement realisiert. *ct*

Maschinenleasing

IKB Leasing, Hamburg, Tel. 040/236260,
Fax 23626226, www.ikb-leasing.de