

„Pay-as-you-earn“

Schraubenhersteller EJOT least sich SAP-Software

Dass Leasing selbst bei speziellen Projektfinanzierungen möglich ist, wissen viele Unternehmer nicht. Auch die EJOT-Gruppe musste sich erst aufklären lassen – und sicherte sich dann via Leasing eine Finanzierung für eine Schlüsselinvestition.

Von Markus Dentz

Banken finanzieren nur ungern Luftschlösser – das ist nicht neu. Dass sie aber nach dem Zerplatzen des New-Economy-Blase sehr zurückhaltend bei der Finanzierung von Unternehmenssoftware und ihrer Implementierung waren, bekam Markus Rathmann, Einkaufsleiter von EJOT zu spüren. Die Banker blieben in den Gesprächen zunächst zurückhaltend, weil einem Kredit keine ausreichenden dinglichen Sicherheiten gegenüberstanden. Rein aus dem Cashflow konnte die mittelständische Unternehmensgruppe, ein Hersteller von Schrauben, Dübeln und Verbindungselementen aus dem westfälischen Bad Berleburg, die Investition in Höhe von mehreren Millionen Euro auch nicht locker stemmen. Doch was tun, um die wichtige Software einzuführen?

„SAP-Unternehmensberater brachten uns auf eine Idee“, erklärt Markus Rathmann. „Sie legten uns nahe, es mit Leasing zu versuchen.“ Leasing nutzte

EJOT bis dato schon in anderen Bereichen als Finanzierungsalternative. Sowohl beim Fuhrpark als auch bei Fertigungsmaschinen sammelte der Mittelständler dabei positive Erfahrungen. Die wichtigste Alternative zum Bankkredit war also kein Fremdwort. Doch eine Software und deren Einführung – also Beratungsservices – leasen? Das war neu.

Leasinggesellschaften beißen an

Erstaunt war der Einkaufsleiter denn auch über die Reaktion auf die Projektausschreibung: Fast alle großen Leasinghäuser gaben Angebote ab. Ein unerwartet positives Feedback.

Doch mit der erstbesten Lösung wollten sich die Ostwestfalen nicht zufrieden geben. Sie ließen sich Zeit und prüften alle Angebote genau. Es stellte sich heraus, dass nicht alle Gesellschaften die Ansprüche von EJOT erfüllten. „Für uns war sehr wichtig, dass mit dem Start des Programms auch die ersten

Zahlungen fällig wurden. Also erst ab dem Zeitpunkt, wo wir selbst einen Nutzen daraus ziehen konnten.“ Das zu Grunde liegende Prinzip „Pay-as-you-earn“ ist ein wichtiger Vorteil, den Leasing gegenüber einem kreditfinanzierten Kauf bieten kann.

Doch bei der Gestaltung des Vertrags zeigten sich einige Leasinggesellschaften wenig flexibel. Flexibler agierte IBM Global Financing, der weltgrößte IT-Finanzdienstleister. „IBM hat die Rechnungen der SAP und der implementierenden Servicegesellschaft so gezahlt, wie sie fällig waren“, erklärt Dietmar Jörchel, Leiter Mittelstandsfinanzierung bei IBM Global Financing. „Der Beginn der Leasingzahlungen stimmte mit dem Start von SAP überein.“

Bilanzneutral

Das gab auch den Ausschlag für EJOT, sich für diese Leasinggesellschaft zu entscheiden. Mit der Vorfinanzierung für die ersten sechs Monate betrug die Gesamtleasinglaufzeit 42 Monate. Andere Leasinggesellschaften hatten nur eine 36-monatige Laufzeit ohne Vorfinanzierung geboten. So konnte EJOT das Projekt umsetzen.

Einen generellen Vorteil sieht Rathmann in der Bilanzneutralität des Leasings – die Risiken lasten nicht auf den Bilanzen von EJOT. Dennoch seien die Hausbanken über die längerfristigen Verbindlichkeiten aus den Leasinggeschäften informiert. Markus Rathmann resümiert: „Ohne Leasing wäre die Finanzierung des Projekts sehr viel schwieriger, wenn nicht gar unmöglich gewesen.“ Kreditlinien nicht unnötig belasten, steuerliche Vorteile, Planungssicherheit und die administrative Abwicklung der Rechnungen – vieles spricht für Leasing. ←

markus.dentz@finance-magazin.de