

Reicht das Budget?

Mit Software- und Service-Leasing erweitern Unternehmen ihren finanziellen Spielraum bei IT-Finanzierungen

***von Erwin Jung**

Der Unternehmenserfolg steht und fällt heute mit der Leistungsfähigkeit der Informationstechnologie (IT). Für dieses technische Rückgrat sollten die dafür verfügbaren Investitionsmittel clever eingesetzt werden. Immer häufiger greifen Firmen daher zu neuen IT-Finanzierungen, um sich bestmögliche technologischer Lösungen schnell leisten zu können. Ob Betriebssysteme, Datenbanken, Vernetzungen, Entwicklungsinstrumente oder Geschäftsanwendungen – neben der Finanzierung von Hardware beanspruchen Software und Services einen immer größeren Anteil am IT-Budget. Eine intelligente Form der Finanzierungslösung ist das Software- und Service-Leasing.

Zahlt es sich aus, die geplante IT-Infrastruktur auf einmal zu erwerben? Oder bietet ein Leasing-Vertrag mehr Vorteile? Wenn Unternehmen eine IT-Finanzierung in Betracht ziehen, sollten sie sich die Vorteile eines Software- und Service-Leasings vor Augen führen. Dies funktioniert analog dem Auto-Leasing: Der Kunde erhält gegen Ratenzahlung die IT inklusive der Wartungsleistungen für eine bestimmte Laufzeit. Er erwirbt dabei nicht das Eigentum an den Produkten, sondern das uneingeschränkte Nutzungsrecht.

Den Kopf frei für das Kerngeschäft

Software-Leasing erleichtert den Einstieg in neue Technologien und gewährleistet zugleich eine flexible Finanzplanung. Selbst ein knappes Budget bedeutet mit Leasing nicht das Aus für dringend anstehende IT-Investitionen, die zunehmend über die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen entscheiden: Durch Software-Leasing erspart sich die Firma hohe Einmalzahlungen zu Beginn des Projektes. Vielmehr verteilt sich die finanzielle Belastung über die Lebensdauer der Lösung. Nach dem Motto „pay as you earn“ wird die erste Rate erst dann fällig, wenn die Lösung betriebsbereit ist. Dies erweist sich als Vorteil, falls das zur Verfügung stehende Budget sehr klein ist und das System noch keine Kapitalrendite abwirft. So werden dank einer IT-Finanzierung verfügbare Mittel für das Kerngeschäft oder für Projekte frei, für die es nur unattraktive Finanzierungsmöglichkeiten gibt. Wenn es gelingt, die Ratenstrukturen des Leasing-Vertrags mit der Kapitalrendite in Einklang zu bringen, ist das Unternehmen für andere Aufgaben liquide. Sind die Zahlungen an den Geschäftserfolg des Unternehmens gekoppelt, profitiert das Unternehmen von einer kundenfreundlichen Variante der Ratenstruktur. Das ist für das Unternehmen kalkulierbar und macht es für die Zukunft flexibel.

Im Gegensatz zu gekauften verhalten sich geleaste Lösungen bilanzneutral: Die Leasing-Raten werden beim Leasing-Nehmer als Aufwand gebucht, die Eigenmittel geschont und somit der Kreditrahmen bei der Hausbank nicht belastet. Beim Kauf hingegen wird die Lösung beim Käufer bilanziert und abgeschrieben. Wenn die Leasing-Rate von der Abschreibung abweicht, können sich zusätzlich Steuerspareffekte ergeben.

Beim Software-Leasing handelt es sich überwiegend um Software, für die von den Software-Herstellern eine Einmalgebühr festgelegt wird. Diese wird dann vom Leasing-Geber über die Leasing-Laufzeit in Raten umgelegt. Bei der Gestaltung der Raten werden die individuellen Kundenbedürfnisse berücksichtigt. Die Laufzeiten für Software-Leasing fallen je nach Software-Art unterschiedlich aus. So liegen beispielsweise die Vertragslaufzeiten für eine PC-Software wie Windows 2000 zumeist bei 24 Monaten. Längere Vertragsbindungen sind etwa bei ERP-Software (Enterprise Resource Planning) gang und gebe. Hier handelt es sich um das Software-Herzstück eines Unternehmens, das Module wie Wareneinkauf, Produktionsplanung und Controlling enthält, und seltener installiert werden muss.

Dienstleistungen nutzen und später bezahlen

Beim Service-Leasing hingegen sieht es anders aus: Da der Wert von Serviceleistungen nicht im Vorfeld festgelegt werden kann, erfolgt die Finanzierung meistens im Nachhinein – wenn klar ist, welche Leistung in welchem Umfang tatsächlich erbracht wurde. Ob Systeminstallation oder -integration, Anwendungsentwicklung oder Customizing (die Anpassung einer vorhandenen Standard-Software an das Unternehmen) – der Finanzdienstleister finanziert den Service vor, bis eine Lösung betriebsbereit ist. Bei zeitlich nicht überschaubaren Projekten wie etwa Software-Anpassungen können Verträge vereinbart werden, bei denen sich die Höhe der Leasing-Raten stufenweise um die jeweils implementierte Teillösung erhöht.

Sollte ein Unternehmen bereits eine IT-Ausrüstung gekauft haben, können so genannte Sale-and-lease-back-Angebote in Anspruch genommen werden. Leasinggesellschaften kaufen Unternehmen ihre Hard- und Software ab und stellen ihnen diese auf Leasing-Basis zur Verfügung. Durch den Verkaufserlös erhält das Unternehmen auf einen Schlag eine größere Summe, die es für andere Investitionen nutzen kann.

Wer ist der richtige Partner?

Hat sich ein Unternehmen für eine IT-Finanzierung entschieden, spielt die Wahl des richtigen Finanzierungspartners eine wichtige Rolle. Entscheidend ist, dass der Finanzier die IT-Landschaft des Unternehmens kennt und die IT-Finanzierungslösung genau auf dessen Bedürfnisse abstimmt. Das kann nur ein Partner leisten, der langjährige Erfahrung im IT-Bereich hat. Zudem sollten Unternehmen auf günstige Finanzierungsbedingungen mit fest geplanten Raten achten, die der einfacheren Budgetierung dienen. Wichtig ist auch die Überprüfung der Optionen am Vertragsende und der daraus resultierenden Kosten. Bietet der Finanzierungspartner außerdem einen Schutz vor einer Veralterung der Systeme und sind die Kosten auf die Lebensdauer der Investition verteilt, fällt die Entscheidung für den Finanzierungspartner leicht. Und über die Frage „Reicht das IT-Budget?“ muss sich das Unternehmen nicht mehr den Kopf zerbrechen.

*Zum Autor:

Erwin Jung ist Leiter des Geschäftsbereichs IBM Global Financing Central Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). IBM ist das weltweit größte IT-Finanzierungsunternehmen.