

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND

handwerk-magazin.de

handwerk magazin

10/2009 6,60 Euro B 9641

KOSTENLOSE
FINANZIERUNGSBERATUNG
der IFA Förderbank Bayern
auch in Ihrer Nähe!
Termine der Beratungstage unter www.ifa.de

Finanzieren ohne Bank

Bäckermeister
Ernst Köhler
in Würzburg hat
seine neue
Bäckstube mit
Genussrechten
finanziert.

- Mitarbeiter beteiligen
- Teilhaber finden
- Genussscheine ausgeben

Konjunkturpaket
nutzen s. 24

Schwarzarbeit
erkennen s. 44

Kreditversicherung
halten s. 68

4 190963 606602 10

Mit System aus der Zeitfalle

Ihnen schwirrt schon morgens der Kopf, Sie haben keine Zeit mehr für Privates? Dann ist es höchste Zeit, sich wie Bäckermeister Jörn Beckmann, besser zu organisieren. *handwerk magazin* stellt die wichtigsten Planungshilfen für Unternehmer vor.



Brauereis Liebling

Für *handwerk magazin* testete Friederike Strate, die das Bierbrauen im Elternhaus lernte und mit 19 Jahren jüngste Braumeisterin Deutschlands war, den neuen Opel Insignia Sports Tourer.

SPEZIAL | IT

- 50 **Gebrauchte Software**
Keine leichten Schnäppchen
- 52 **Twitter**
Mobiles Marketing in 140 Zeichen
- 54 **Notebooks**
Für den rauen Einsatz

VERSICHERUNG & VORSORGE

- 66 **Warenkreditversicherung**
Ohne Rückendeckung
- 69 **Der Policenschiri**
Was der Ombudsmann rät
- 70 **Schweinegrippe**
Hände waschen nicht vergessen
- 72 **Geldanlage**
Infrastrukturfonds im Trend

STEUERN & FINANZEN

- 56 **Onlinebilanz**
Geschäftskonten durchleuchten
- 60 **Nachfolge**
Betrieb steuerfrei übergeben
- 64 **Leasing**
Pluspunkt fürs Rating



Geschäftsführer Martin Olejniczak

PRIVAT

- 74 **Familienpflege**
Wellnessurlaub mit Kindern
- 78 **Autotest**
Brauereis Liebling

Dr. Markus Merk,
dreimaliger Welt-Schiedsrichter

Vertrauen.

Aufeinander eingehen, Fingerspitzengefühl zeigen, dem anderen vermitteln: Ich bin für Dich da. Als Schiedsrichter ist es wichtig, mit dem Spieler ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Man muss ihn schützen. Bei Ihrer Versicherung muss das auch so sein. Vertrauen in die Leistungen. Einfach da sein, wenn man sie braucht.

*Das ist Vertrauen.
Das gibt Sicherheit.
Das ist die INTER.*

www.inter.de

inter
VERSICHERUNGEN

Pluspunkt fürs Rating

Leasing | Trotz Rezession und geänderten Spielregeln bleibt das Mieten von Wirtschaftsgütern eine gute Wahl: Leasing schafft finanziellen Freiraum und mehr Unabhängigkeit von der Bank.

► **Die Vorteile haben** Martin Olejniczak überzeugt. Der Geschäftsführer der Stuttgarter Elektromesser GmbH setzt auf Mieten statt Kaufen: Der Fuhrpark des Elektrobetriebs, bestehend aus sieben Fahrzeugen, ist geleast wie auch die Handwerkersoftware mit Kalkulationsprogramm und Angebotserstellung. „Ausschlaggebend war, dass wir nicht so viel Betriebskapital binden wollten“, sagt Olejniczak und nennt damit das klassische Hauptargument für diese alternative Finanzierungsvariante und ergänzt: „Früher hatten wir einen Transporter, heute drei. Die Fahrzeuge zu kaufen war einfach zu teuer. Wenn wir sie mieten, können wir schneller auf Wachstumsanforderungen reagieren“, so der Geschäftsführer.

Die angeführten Argumente von Olejniczak sprechen klar für Leasing. Um Eigenkapital und Liquidität zu schonen, hat sich diese Art der Finanzierung in

den vergangenen Jahren neben der Kreditfinanzierung für mittelständische Unternehmen zu einer wichtigen Variante entwickelt. Denn bei Leasinginvestitionen zahlen gewerbliche Kunden nicht den gesamten Kaufpreis auf einen Schlag, sondern feste, monatliche Leasingraten über eine vertraglich vereinbarte Laufzeit. In der Wirtschaftskrise gewinnt diese Form der Finanzierung zusätzlich an Bedeutung: Die Banken mauern bei der Kreditvergabe. Ein Unternehmer, der nicht dauernd seine Kreditlinie ausreizen muss, um laufende Geschäfte zu finanzieren, reduziert die Abhängigkeit von der Hausbank (siehe dazu auch das Titelthema auf Seite 16).

Restwerte im Keller

„Leasing schafft mehr finanziellen Spielraum für den Betrieb“, sagt Jürgen Herzig, Finanzberater und Geschäftsführer der Finance Relations Management. Und dieser Freiraum wirke sich direkt positiv auf die Bank-Bewertung, das Rating des Unternehmens aus, betont der Finanzberater. „Geleaste Wirtschaftsgüter werden in der Regel nicht in der Bilanz des Leasingnehmers geführt, sondern bei der Leasinggesellschaft. Das schont die Eigenkapitalquote des Betriebs und verbessert gleichzeitig die Rating-Note“, erklärt Jürgen Herzig.

Allerdings setzt die Finanzkrise die Leasinganbieter unter Druck. Sorgenkind der Gesellschaften dürfte derzeit ausgerechnet ihr größter Geschäftsbereich sein: das Fahrzeug-Leasing (siehe Grafik). Aufgrund der Rabattschlacht rund um die staatlich subventionierte Abwrackprämie gingen die Preise für Gebrauchtwagen in den Keller. Damit sinkt auch der Restwertbetrag am Ende der Vertragslaufzeit. Für den Leasingnehmer kann das schnell ein Verlustgeschäft werden (siehe Checkliste).



Martin Olejniczak weiß Leasing als alternative Finanzierung zu schätzen.

Fuhrpark auf Platz 1

Das gewerbliche Fuhrpark-Leasing liegt in Deutschland nach wie vor an erster Stelle. Aber gerade hier hakt es derzeit für die Anbieter aufgrund dramatisch sinkender Restwerte im Gebrauchtwagenmarkt.



„Wenn wir von einem durchschnittlichen Neuwagenpreis von 26000 Euro ausgehen, dann wird nach drei Jahren nur noch ein Wiederverkaufspreis von 9256 Euro erzielt, vor einem Jahr waren es noch 10946 Euro“, rechnet Michael Velte, Verbandschef markenunabhängiger Fuhrparkmanagementunternehmen (VMF). Der VMF-Restwert-Indikator für Gebrauchtwagen sank in den den vergangenen zwölf Monaten um 6,5 Prozentpunkte. Der Verband forderte die Leasinggesellschaften bereits auf, „die Raten wirtschaftlich vernünftig zu kalkulieren“. Das heißt, auch den Restwert adäquat den Marktschwankungen anzupassen.

Kundenbonität im Visier

Elektromesser-Chef Olejniczak machte mit den geänderten Bedingungen schon seine Erfahrungen: „Das Angebot für unseren letzten Leasing-Wagen war zwar insgesamt günstiger, die Raten aber etwas teurer, weil der Restwert niedriger kalkuliert wurde.“ Der Geschäftsführer hat das akzeptiert: „Unser Händler hat sich als guter Partner bewährt: Bei der



Rückgabe der Fahrzeuge hat es noch nie Probleme gegeben“.

Auch andere Vorzeichen haben sich im Zuge der Finanzkrise geändert, wie Berater Herzig beobachtet. Die Gesellschaften hätten die Vorgaben für die Bonitätsprüfungen der Kunden verschärft. Die Leasinggeber sehen genauer hin - wie die Banken - bevor sie die Wirtschaftsgüter zur Verfügung stellen.

„Bis 125000 Euro prüfen wir vereinfacht - über Creditreform und unsere interne Datenbank. In rund 70 bis 80 Prozent der Anfragen wird in wenigen Minuten entschieden“, betont Dietmar Hammerstein, Prokurist und Vertriebsleiter bei VR-Leasing. Erst ab 125000 Euro müsse der Kunde zusätzliche Informationen vorlegen und ab 250000 Euro aktuelle Bilanzen und Bankauskünfte.

Trotz der geänderten Spielregeln setzt Olejniczak weiter auf Leasing. Der Geschäftsführer denkt zusätzlich über das Mieten von Maschinen für seinen Elektrobetrieb nach - gleich vom Hersteller. Seine erste Wahl: Hilti.

cornelia.hefer@handwerk-magazin.de

Zusätzliche Informationen und ein ausführliches Experteninterview zum Thema Leasing finden Sie unter:
www.handwerk-magazin.de/leasing

CHECKLISTE

Vertragsprüfung



Unternehmer sollten sich ihre Leasingverträge genau ansehen. Einige Klauseln können im Kleingedruckten stehen.

Restwertfalle. Um die Leasingrate niedrig zu halten, berücksichtigen die Gesellschaften einen Restwert, den das Objekt nach Ablauf der Vertragsdauer noch hat. Der kalkulierte Restwert kann den tatsächlichen Wert teilweise beträchtlich übersteigen. Der kalkulierte Betrag muss plausibel sein.

Kunden meinen oft, der Restwert werde ihnen garantiert. Das ist falsch. Ein gutes Beispiel dafür ist das Fahrzeugleasing. Der Leasingnehmer garantiert der Gesellschaft die Zahlung des Restwertes, unabhängig davon, was das Fahrzeug tatsächlich wert ist, was bei einem dramatisch sinkenden Gebrauchtwagenwert ein Problem ist. Zu Abstrichen können auch Kratzer oder verschmierte Polster führen. Ob und welche Schäden der Kunde bei Rückgabe beseitigen lassen muss, sollte im Vertrag stehen, sonst muss der Leasingnehmer die Schäden am Fahrzeug auf jeden Fall bezahlen.

Tipp: Für den Unternehmer ist es besser, wenn der Leasinggeber bei Neuverträgen einen möglichst niedrigen Restwert einkalkuliert - gerade beim Fahrzeug-Leasing ist das ein wichtiger Punkt. Das führt allerdings zu höheren monatlichen Raten für den Kunden.

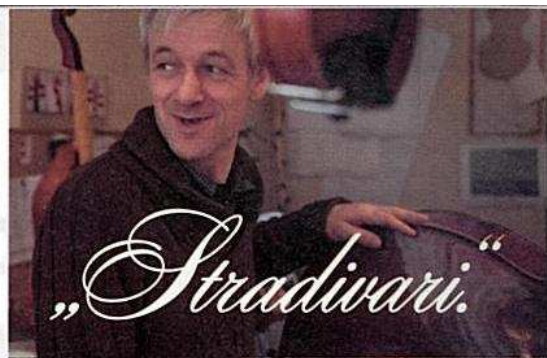
Effektivzins. Je höher der Effektivzins ist, umso teurer ist der Leasingvertrag. Der Kunde sollte bei Angeboten der Leasinggesellschaften auf der Angabe des Effektivzinses bestehen - und die Angabe muss dann auch im Vertrag stehen.

Zahlungsweise. Statt monatlich kann der Leasingkunde seine Raten auch quartalsweise zahlen. Die Drei-Monatszahlung ist sinnvoll für Unternehmen mit Saisonbetrieb, die zeitweise Liquiditätsengpässe einkalkulieren müssen.

Weitere angebotene Vertragsvarianten sind progressive oder degressive Vereinbarungen.

Tipp: Vorsicht bei degressiven Raten: Die Angebote sollte unbedingt ein Berater prüfen, weil sie mit den normalen linearen Angeboten nicht vergleichbar sind.

Vertrag mit Kautions. Manche Gesellschaften verlangen bei Vertragsabschluss eine Kautions. Das ist allerdings nur bei Privatkunden üblich, nicht aber bei Unternehmen.



„Stradivari.“



„MEINE EIGENE BANK.“



„VERANTWORTUNG.“



„DIE NÄCHSTE MILLION.“

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

was-uns-antreibt.de

Volksbanken Raiffeisenbanken