Basel II hält Einzug im Leasinggeschäft

Die verschärften Eigenkapitalvorschriften von Basel II halten auch im Leasinggeschäft Einzug. Bevor Verträge mit Unternehmen abgeschlossen werden, erfolgt ein straffer Bonitätscheck. Leasinggesellschaften verhalten sich sehr viel vorsichtiger als früher, bevor sie Geschäftsbeziehungen eingehen.



Öffnen, Chef – Bonitätsprüfung...!

Leasinggeber schauen heute genauer hin

Mancher Unternehmer, der eine größere Anschaffung über Leasing plant, muss erfahren, dass Creditreform und andere Auskunfteien ihn heute als kaum zahlungsfähig einstufen – und das, obwohl sie ihm früher gute Bonitätsnoten bescheinigten und sich die wirtschaftliche Situation seines Unternehmens seitdem kaum geändert hat.

Die Erklärung für diese Diskrepanz. Offenbar hat der Firmenchef auf Anfragen hin Auskünfte über die aktuelle Geschäftsentwicklung verweigert und wurde prompt mit einer niedrigeren Bonitätseinstufung bestraft. Das kann fatale Folgen haben, denn kein Leasinggeber verzichtet auf die Informationen von Creditreform & Co.

Verschärfte Bonitätskriterien. Ohnehin haben viele Finanzdienstleister ihre Bonitätsanforderungen deutlich verschärft. Vorbei ist die Phase, als etliche Branchenunternehmen ihre Finanzierungsangebote vollmundig als Alternative für Unternehmen vermarkteten, die bei ihrer Hausbank nicht mehr zum Zuge kommen. Wer wegen der verschärften Eigenkapitalanforderungen von Basel II – ab 2007 für alle Banken nun verbindlich – keinen Kredit erhält, könne sich jederzeit an Leasing- und Mietanbieter wenden, hieß es früher allenthalben: Weil Basel II für alternative Finanzdienstleister nicht gelte, werde sich die Leasing- und Mietbranche weiterhin mit den Informationen von Creditreform u. ä. begnügen. Damit ist es längst vorbei.

„Rating kein Thema" – ist heute nur noch Makulatur

Ein Rating, dass mittlerweile nahezu jede Bank für die Kreditvergabe an Firmenkunden vorschreibt, sei kein Thema, versicherten viele Anbieter stereotyp. Aus zwei Gründen klangen solche Aussagen plausibel. Einmal ist das Finanzierungsvolumen für Leasing- und Mietraten weit geringer als das für Kreditraten. Wenn der Kunde trotzdem zahlungsunfähig wird, hat der Finanzdienstleister wenigstens eine Sicherheit – das Leasingobjekt – das ohnehin sein Eigentum ist. Solche Aussagen sind nur noch reine Makulatur. Mit einer einfachen Creditreform-Auskunft begnügt sich ein Anbieter allenfalls bei Stammkunden, deren einwandfreie Bonität nochmals bestätigt wird. Auch bei kurzfristigen Mietgeschäften können solche Bescheide ausreichen. Für längerfristige Verträge gelten hingegen strengere Anforderungen.

Zusätzliche Auskünfte und Unterlagen sind gefragt

Leasingunternehmen bestehen zusätzlich auf Bankauskünften, Unternehmensbilanzen sowie betriebswirtschaftlichen Auskünften. Einige Anbieter fordern sogar Handelsregisterauszüge. Je höher das Finanzierungsvolumen ist, desto mehr Details wollen die Dienstleister wissen. Bei größeren Engagements muss der Auftraggeber eine nachvollziehbare Unternehmensstrategie haben. Auch unternehmensinterne Stärken-Schwächen-Analysen, der Vergleich mit Wettbewerbern oder Verträge, wie sie Banken für ein Rating wünschen, werden von den alternativen Dienstleistern angefordert.

Jeder zweite Anbieter arbeitet mit Rating

Nach einer Untersuchung des Kölner Forschungsinstituts für Leasing arbeitet mittlerweile jeder zweite Anbieter mit einem internen Ratingsystem. Weitere 25 % wollen ein entsprechendes Verfahren in den nächsten Jahren einführen. Eigenkapitalhöhe, Cash-flow, Verbindlichkeiten, Umsatz und Betriebsergebnis fließen in das Verfahren ein. Außerdem können bisherige Geschäftsbeziehungen, Branchen-

TIPPS –
für ein positives Rating:

- an Creditreform und andere Auskunfteien offen Auskunft über die betrieblichen Kennzahlen erteilen
- gleiches gilt für Leasingunternehmen und Vermieter: per Unterschrift auch in das Einholen einer Bankauskunft einwilligen und bei Vertragsabschlüssen mit größeren Auftraggebern vorlegen
- Perspektiven für die kommenden drei Jahre entwickeln: Wo wird das Unternehmen stehen, welche Geschäftsfelder sind erschlossen?
- möglichst langfristige Verträge abschließen, mit kurzfristigen Verträgen lediglich Auftragsspitzen überbrücken
- stets für pünktliche Zahlungseingänge sorgen, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

analysen und Managementstrategien berücksichtigt werden. Auch der Wert des Objekts spielt eine Rolle. Hier unterscheiden sich Leasingunternehmen von Banken: Je kleiner das Leasingobjekt und je kürzer die Vertragsdauer ist, desto größer sind die Chancen von Unternehmen mit fragwürdiger Bonität.

Transparente Informationspolitik umsetzen

Um von vornherein keine Zweifel an seiner Bonität aufkommen zu lassen, ist eine transparente Informationspolitik sinnvoll (siehe auch TIPPS).

Besonders die Herausgabe von Bilanzunterlagen fällt vielen Unternehmern schwer. Häufig sehen sie nicht ein, warum Leasing- und Mietunternehmen, mit denen sie bereits jahrelang zusammen arbeiten, sich ausgerechnet jetzt für Ihre Kennzahlen interessieren. Argumente, dass Konjunkturschwankungen zu keinem objektiven Bild führen, verfangen nicht. Die Dienstleister verweisen dann selbst auf ihr umfangreiches Branchen-Know-how.

Mit einer transparenten Informationspolitik schafft der Kunde die besten Voraussetzungen für eine faire Beurteilung. Wenn keine unternehmensinternen Unterlagen vorliegen, werden die Konditionen verschärft. Das Spektrum reicht von erhöhten Kautionen bis zu Bankbürgschaften. Andere verzichten bereits in dieser Situation ganz auf das Geschäft.

Verschärfte Bonitätsregeln

Leasinggeber meist Bankentöchter. Viele Leasinggesellschaften sind Tochterunternehmen von Banken und müssen schon deshalb Kundenforderungen mit haftungsfähigem Eigenkapital unterlegen.

Außerdem refinanziert sich fast jeder Marktteilnehmer über Kreditgeschäfte mit Banken und muss daher auch deren Ratingbedingungen erfüllen. Die Banken wiederum beurteilen die Kreditwürdigkeit der Leasinggeber nach der Bonität der Leasingnehmer – je effektiver er Risiken vermeiden kann, desto besser wird sein Rating. Kein Wunder, dass vor allem Leasingunternehmen ihre Auftraggeber schärfer unter die Lupe nehmen als noch vor wenigen Jahren.

Rating wie bei der Bank. So prüfen viele Leasinggeber nach einem internen Ratingverfahren auf Basis von Jahresabschlüssen, unterjährigen Zahlen und ganzheitlichen Wertschöpfungsanalysen, die Unternehmenstätigkeit und Konkurrenzumfeld berücksichtigen. Bei Vertragsgegenständen über 100 000 Euro führt am Rating kein Weg mehr vorbei. Die gerateten Unternehmen erhalten Schulnoten zwischen Eins und Sechs. Manche Leasingunternehmen prüfen allerdings einzelfallbezogen unter Berücksichtigung des Vertragsgegenstands. Hier kann auch ein Unternehmen mit 20 %-iger Ausfallwahrscheinlichkeit (Note Fünf) sich dennoch Hoffnung auf einen Vertragsabschluss machen, wenn die geleasten Maschinen „hohe Wertstabilität und gute Vermarktungsfähigkeit“ versprechen.

Andere Leasinggeber fordern bei Objekten über 50 000 Euro neben den obligatorischen Bank- und Creditreform-Auskünften auch Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftliche Auswertungen. Sie prüfen außerdem die wirtschaftliche Dynamik des potentiellen Kunden anhand von Branchen- und Konjunkturanalysen sowie Unternehmensplanungen und Zukunftskonzepten. Größere Kunden werden vor Ort besucht. Mit Firmeninhaber und leitenden Mitarbeitern sprechen die Leasinggeber über Personal, Unternehmenstätigkeit, Konkurrenzsituation und Betriebsorganisation. So verwundert es nicht, dass viele Leasing-Antragsteller, die von ihrer Hausbank abgewiesen werden, auch beim Leasingverfahren durchfallen.

Geheimnis – „Ablehnungsquote“

Über eines schweigen sich die Leasing- und Mietgesellschaften aus: die Ablehnungsquote. Nur Wenige äußern sich hierüber relativ offen. Sie teilen mit, dass bis zu 25 % der Anfragen abschlägig beschieden werden. Bei anderen Anbietern fallen laut eigener Aussage höchstens 5 % durch. Das allerdings dürfte auch daran liegen, dass der Vertrieb nach Lektüre von veröffentlichten Informationen manchen Interessenten erst gar nicht zum Kundengespräch einlädt.

K. Linke

Krankenversicherungspflicht neu geregelt

Durch das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz wurde die Krankenversicherungsfreiheit von Arbeitnehmern – die Möglichkeit, für besser Verdienende, sich freiwillig gesetzlich oder privat zu versichern – im Zuge der Gesundheitsreform neu geregelt. Der Wechsel von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung ist so erheblich erschwert. Der Unternehmer muss daher einige wesentliche Änderungen zum 1. April 2007 beachten.

Grundsatz

Arbeitnehmer, die gegen Arbeitsentgelt beschäftigt werden, sind grundsätzlich versicherungspflichtig in der gesetzlichen Sozialversicherung. Eine Besonderheit gilt allerdings in der Krankenversicherung. Hier gibt es eine Versicherungspflichtgrenze. Liegt das regelmäßige Arbeitsentgelt über der Grenze, besteht Krankenversicherungsfreiheit. Bisher hing die versicherungsrechtliche Beurteilung stets von einer vorausschauenden Beurteilung ab. Künftig kann Krankenversicherungsfreiheit nur noch eintreten, wenn der Arbeitnehmer bereits in den vergangenen drei Kalenderjahren die Entgeltgrenze überschritten hat und dies voraussichtlich auch im Folgejahr tun wird.

Die Grenze für das Jahresarbeitsentgelt

Genau genommen, gibt es zwei unterschiedliche Jahresarbeitsentgeltgrenzen. Neben der „allgemeinen“ Grenze, die für den Großteil der Beschäftigten gilt, gibt es eine besondere, geringere Grenze für Personen, die am 31. Dezember 2002 bereits krankenversicherungsfrei und auch privat krankenversichert waren.

Für diese Personen gilt eine Art Besitzstandswahrung, da zum 1. Januar 2003 die Krankenversicherungspflichtgrenze außerordentlich stark angehoben wurde.

Die „besondere“ Grenze entspricht der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung (Tafel 1).

Tafel 1 Übersicht über die Jahresarbeitsentgeltgrenzen

Jahr	2004	2005	2006	2007
allgemeine Jahresarbeitsentgeltgrenze (Euro)	46 350	46 800	47 250	47 700
besondere Jahresarbeitsentgeltgrenze (Euro)	41 850	42 300	42 750	42 750

Tafel 2 Einkommen, das auf das regelmäßige Jahresarbeitsentgelt angerechnet wird

Einkommensart	Anrechnung	Hinweise
Sachbezüge	ja	bei regelmäßiger Zahlung, z. B. freie Unterkunft und Verpflegung
Urlaubsabgeltungen	nein	
Vermögenswirksame Leistungen	ja	
Heirats- und Geburtsbeihilfen	nein	keine regelmäßige Zahlung
Vergütung für Überstunden	nein	keine regelmäßige Zahlung
Pauschalabgeltung für Überstunden	ja	bei regelmäßiger (monatlicher) Zahlung
Verheiratetenzulage	nein	Familienzuschläge bleiben unberücksichtigt
Kinderzuschlag	nein	Familienzuschläge bleiben unberücksichtigt
Jubiläumszuwendungen	nein	fallen nicht mindestens einmal jährlich an