



# ALLES NUR GELEAST

Kaufen war gestern, mieten ist heute: Den Großteil ihrer Investitionen finanzieren Unternehmen heutzutage über Leasing, Miete oder Mietkauf. Wie Mercator-Leasing von diesem Trend profitiert

Von Franziska Roederstein

● Wenn Arno Niemeyer morgens im Büro ankommt, trägt er neuerdings ein breites Grinsen im Gesicht. Denn er hat den alltäglichen Stau mal wieder geschickt umfahren. Mit seinem Rennrad, das ihm sein Arbeitgeber Bosch zur Verfügung gestellt hat, lässt er die Autofahrer nun regelmäßig weit hinter sich.

Dienstrad statt Dienstwagen, zwei statt vier Räder. Immer mehr Unternehmen nutzen diese Möglichkeit, ihren Arbeitnehmern einen in jeder Hinsicht wertigen Benefit anzubieten. „Nach der Entscheidung der Finanzbehörden im Herbst 2012, das Dienstwagenprivileg auf Fahrräder und E-Bikes auszuweiten, ist die Nachfrage enorm gestiegen“, sagt Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG in Schweinfurt, die die Finanzierung sicherstellt, die Leasingverträge mit den Arbeitgebern abwickelt sowie den Versicherungsschutz darstellt.

War es zu Beginn nur eine Handvoll Selbstständiger und Freiberufler, die auf das Angebot der Freiburger LeaseRad GmbH zusammen mit Mercator-Leasing setzten, bieten mittlerweile auch Großunternehmen ihren Beschäftigten gleich mehrere tausend Bikes als Dienstrad an. Im März 2018 lag die Zahl der teilnehmenden Firmen schon bei mehr als 7.500 mit insgesamt rund 1,5 Millionen Beschäftigten. Und das ist möglicherweise nur der Anfang. „Selbst bei konservativer Schätzung“, sagt Hahn, „gehen wir heute davon aus, dass dieses Angebot deutschlandweit für mehr als 300.000 Unternehmen und auch kommunale Einrichtungen von Interesse ist.“

Die Prognose klingt durchaus optimistisch, ist aber keineswegs unwahrscheinlich. Nicht nur, weil das Fahrrad in den staugeplagten Innenstädten oft sehr viel schneller vorankommt als das Auto, sondern auch, weil die Arbeitgeber damit einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz und zur Mitarbeitergesundheit leisten.

Zudem sind die Anschaffungs- und Unterhaltungskosten vergleichsweise gering, und die Räder benötigen auf dem Firmenparkplatz auch weniger Stellfläche. Die Arbeitnehmer selbst, die durch ihren Arbeitgeber ihr individuelles Wunsch-Bike als Dienstrad überlassen bekommen, profitieren, wie auch beim Dienstwagenprivileg üblich, von der sogenannten 1-Prozent-Regel, nach der sie den geldwerten Vorteil für die Privatnutzung durch die Bereitstellung eines Dienstrads monatlich mit nur einem Prozent des Brutto-Listenpreises versteuern müssen.

Das Fahrrad-Leasing ist im Produktportfolio von Mercator-Leasing freilich nur ein kleiner Baustein. Das Schweinfurter Finanzunternehmen erarbeitet die passende Finanzierungslösung für fast jeden betrieblichen Bedarf – vom intelligenten Mietvertrag für das gesamte Büro samt Technikausstattung, Soft- und Hardware über Medizin- und Labortechnik bis hin zum Leasing von Produktionsmaschinen, Transportanlagen und Spezialfahrzeugen. Seit mehr als 25 Jahren begleitet Mercator-Leasing Handel und Hersteller im Business-to-Business-Bereich, im Fachjargon auch Vendorengeschäft genannt, und entwickelt passende Konzepte für Miete, Mietkauf oder Leasing und berücksichtigt dabei auch die speziellen Branchenanforderungen. Geliefert wird alles aus einer Hand, inklusive der damit einhergehenden Vertragsgestaltung.

Hersteller wie Fachhändler erhalten auf diesem Wege eine passende Absatzfinanzierung und können ihren Kunden nicht nur die jeweiligen Produkte, sondern zugleich auch die dazu passende Finanzierung inklusive Serviceleistungen anbieten. „Wir ermöglichen unseren Geschäftspartnern damit, dass sie unterschriftsreife Verträge vorlegen können“, sagt Matthias Schneider, Geschäftsführer der Mercator-Leasing. Denn bei Mercator-Leasing werden die gewünschten Rahmenbedingungen in den Verträgen berücksichtigt, damit Vertrag, Abrechnung sowie Ratenverlauf

#### Finanzierungsprofis:

Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung (links), und Matthias Schneider, Geschäftsführer (rechts), finden für jeden betrieblichen Bedarf das passende Finanzierungskonzept.

## FORDERUNG & FINANZIERUNG

Mit Corelux stellt die BayernLB ihren Kunden eine Plattform zum regresslosen Verkauf von Forderungsportfolios im Rahmen von Verbriefungen zur Verfügung. Das Programm kombiniert die Vorteile von echtem Factoring und Kapitalmarkt. Der Ankauf von Forderungen wird durch die Emission kurzlaufender Wertpapiere in Europa oder den USA refinanziert, ein seit Jahren bewährter Baustein der Unternehmensfinanzierung.

individuell gestaltet werden können. „Ein Grundgedanke unserer Konzepte ist die Prozesskostenoptimierung. So umfassen unsere Verträge nicht nur die Finanzierungsrate, sondern integrieren auf Wunsch auch Wartung und Services“, erklärt Schneider.

Mercator-Leasing verfügt dank Bankpartnerschaften über die notwendigen Refinanzierungsmöglichkeiten. Beispielsweise nutzt Mercator-Leasing auch den Kapitalmarkt über die Verbriefungsplattform Corelux der BayernLB (siehe Kasten). Gestartet ist das Unternehmen Anfang der 90er Jahre ganz klassisch mit Pkw-Leasing. Heute machen Office und IT den größten Geschäftsbereich aus. „Büromaschinen braucht jedes Unternehmen, jede Kommune und jede

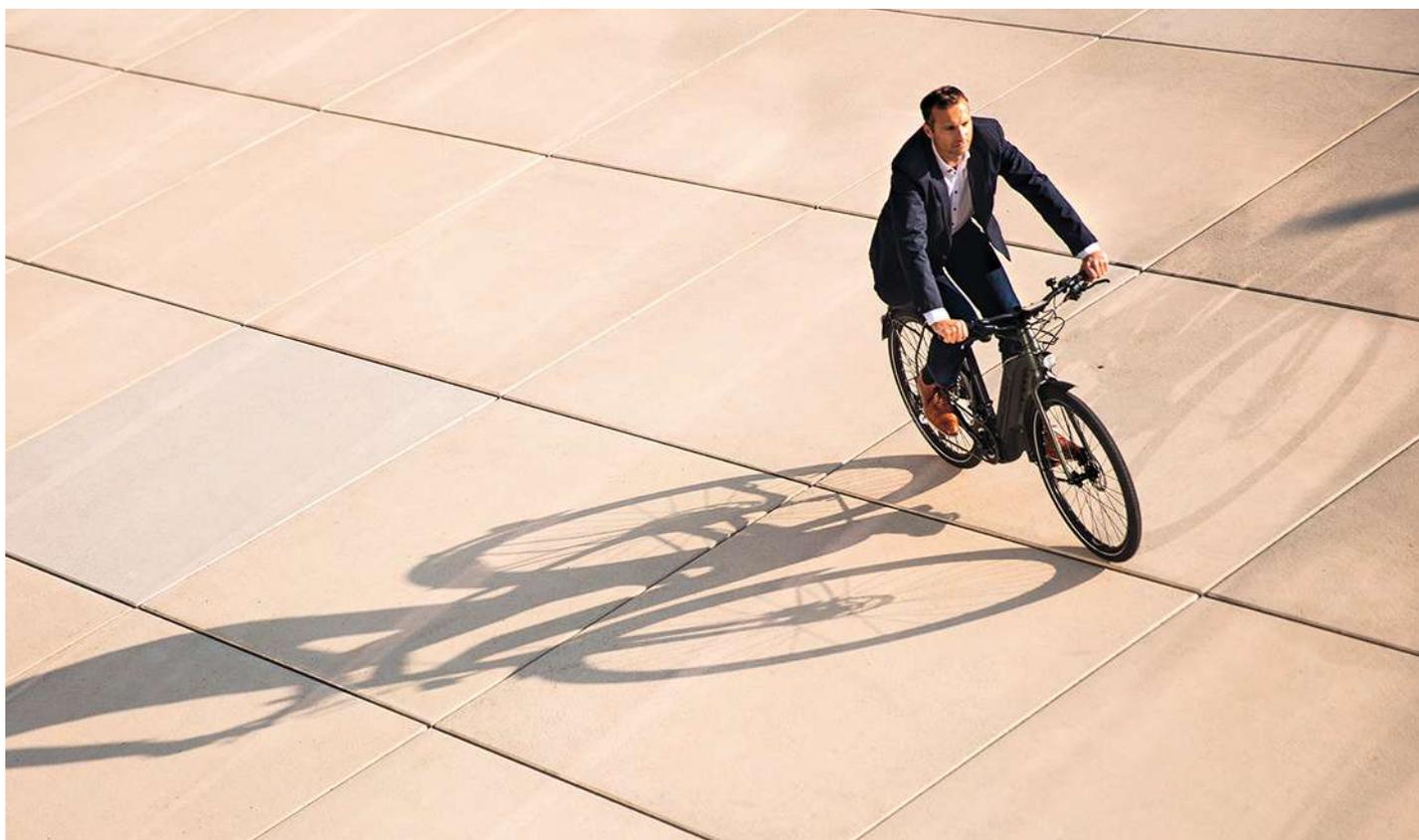
Behörde“, sagt Hahn. „Heute werden bei uns Finanzlösungen für Hardwareinvestitionen, aber vor allem für Softwarelösungen, Medientechnik und komplette IT-Architekturen nachgefragt. Branchenübergreifend sprechen wir hier von einem Investitionsbedarf in Milliardenhöhe.“

Jährlich, wohlgemerkt. Allein für die Industrieunternehmen im Land taxieren die Experten der Wirtschaftsprüfungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers bis 2020 einen jährlichen Investitionsbedarf von rund 40 Milliarden Euro, vor allem wegen der fortschreitenden Digitalisierung. Ein gigantischer Wachstumsmarkt, der auf Seiten der Leasinggeber großes technisches Know-how voraussetzt. Hahn: „Praxiskenntnis und Produktverständnis sind in unserem Geschäft unabdingbar.“

Und werden es auf Dauer wohl auch bleiben. Denn der Leasingmarkt wächst unaufhaltsam. Investitionen von insgesamt 67 Milliarden Euro wurden im vergangenen Jahr hierzulande über Leasinggesellschaften finanziert – ein Plus von sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr und ein neues Rekordergebnis in der Statistik des Branchenverbandes BDL.

„Knapp 55 Prozent aller außenfinanzierten Anlageinvestitionen laufen heute über Leasing“, sagt BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler und nennt auch gleich den Grund für die gute Konjunktur. „Leasing sorgt dafür, dass die Betriebsmittel immer auf dem neuesten Stand sind. Ergänzende Serviceangebote, gerade beim Fahrzeug- und IT-Leasing, geben für viele Unternehmen den Ausschlag, sich für dieses Finanzierungsinstrument zu entscheiden.“

**Zweirad-Alternative:**  
LeaseRad macht das Dienstfahrrad für Unternehmen und Mitarbeiter attraktiv.



## FACTS & FIGURES

### 1991

startete Mercator-Leasing als kleines Nischenunternehmen mit acht Mitarbeitern rund um Geschäftsführer Rolf Hahn. Heute hat die Leasinggesellschaft 80 Mitarbeiter unter Vertrag und ist einer der gefragtesten Partner im Mittelstand.

### 104.000

Verträge und 34.000 Kunden stehen aktuell in den Büchern von Mercator-Leasing.

### 410

Millionen Euro betrug die Bilanzsumme im Geschäftsjahr 2016/2017. Derzeit werden neue Büros für 80 weitere Mitarbeiter eingerichtet.

### 250

Millionen Euro Neugeschäft plant das Unternehmen für 2017/2018.

Von diesem Trend profitiert auch Mercator-Leasing, einer der Vorreiter in der Branche. Als eine der ersten Gesellschaften überhaupt bot das mittelständische Finanzunternehmen schon sehr frühzeitig „All-in“-Lösungen an, ein Komplettpaket aus der Beschaffung des Investitionsobjektes inklusive Verbrauchsmaterial, Service, Wartung und Support. „Wir sind quasi vom Start weg weit über das reine Finanzierungsgeschäft hinausgegangen“, sagt Rolf Hahn. „Rundum-sorglos-Pakete bieten wir in dieser Form bereits seit über 25 Jahren an.“

Wartungsservices zählen selbstverständlich dazu, darüber hinaus aber auch für die jeweilige Branche spezifisch entwickelte Vergütungslösungen. Bei Kopierern und Druckern beispielsweise rechnet Mercator-Leasing pro Seite ab. „Und auch in der Medizintechnik können wir mittlerweile über verbrauchte Reagenzien oder bei Produktionsmaschinen über Maschinenstunden kalkulieren“, sagt Hahn. „Diese Transparenz auch im Kleinen wird von unseren Kunden sehr geschätzt. Denn oft ist die kleinste Größe nun mal auch die wichtigste Größe.“

Apropos Größe. Mercator-Leasing ist für den Mittelstand bevorzugter Ansprechpartner bei den sogenannten Small und Mid-Tickets, also Investitionsfinanzierungen in Höhe von 2.000 bis 500.000 Euro. Für alles, was darüber hinausgeht, empfiehlt das Schweinfurter Unternehmen seinen Kunden alternative Anbieter. „Wir arbeiten mit Leasinggesellschaften



#### Optimistisch:

BDL-Geschäftsführer Horst Fittler glaubt an weitere Wachstumschancen für das Leasinggeschäft.

## „LEASING ATMET MIT DER KONJUNKTUR“ HORST FITTLER, BDL-HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER, ZU DEN AUSSICHTEN DER LEASINGBRANCHE

*Die Leasingwirtschaft verbuchte 2017 einen neuen Rekord. Geht es dieses Jahr so gut weiter?*

2017 war das zweite Rekordjahr in Folge. Das Neugeschäft der Branche ist auf 67 Milliarden Euro angewachsen. Der Leasinganteil an den außenfinanzierten Investitionen erreichte mit 55 Prozent ebenfalls einen neuen Rekord. Mit diesem Schwung sind die Gesellschaften auch ins neue Jahr gestartet, weshalb wir für 2018 durchaus optimistisch sind.

*Welche Entwicklungen könnten den Erfolg bremsen?*

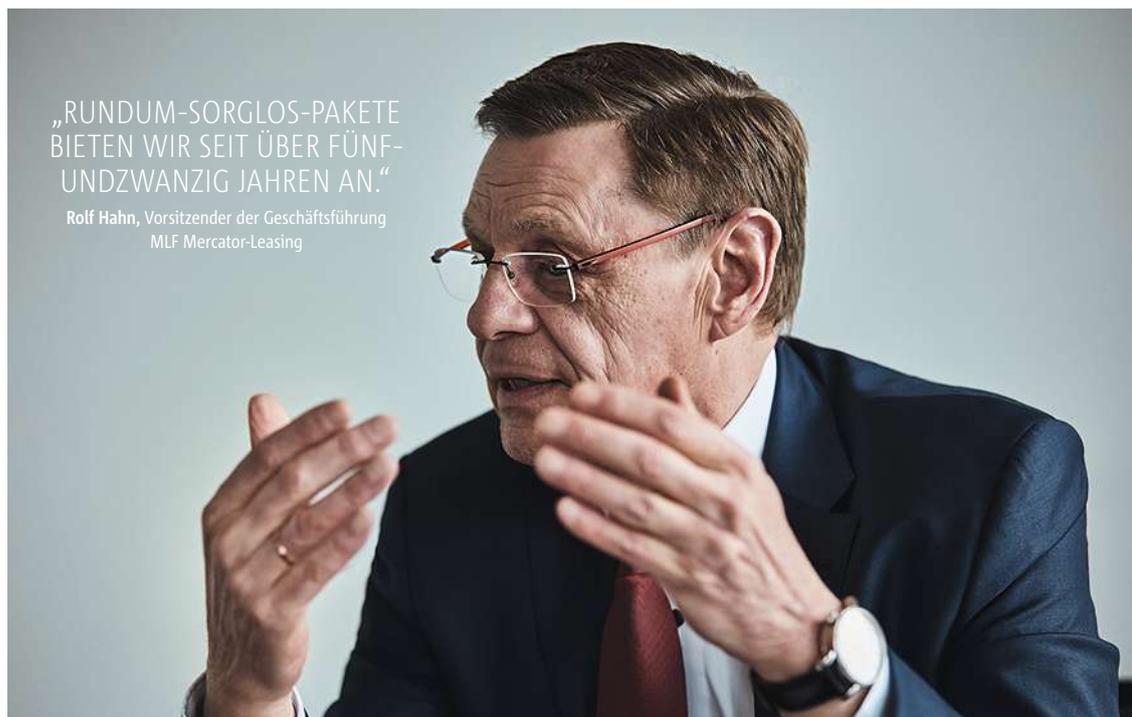
Leasing atmet mit der Konjunktur. Und derzeit sehen die Konjunktexperten noch kein Ende des Aufschwungs. Aber es gibt auch eine Reihe von politischen Risiken, zum Beispiel eine drohende Spirale protektionistischer Maßnahmen. Wenn weniger produziert wird oder sich die Investitionsstimulierung eintrübt, trifft dies auch die Leasingwirtschaft.

*Warum ist das Leasing für Unternehmen so attraktiv?*

Leasing ist längst mehr als eine reine Finanzierungsform. Die Vorteile liegen zum Beispiel in den ergänzenden Services der Leasinggesellschaft. Der mittelständische Werkzeugbauer will sich nicht um die Verwaltung seines Fuhrparks kümmern, sondern um seine Maschinen. Die Leasinggesellschaft übernimmt für ihn im Full-Service-Paket deshalb Wartung, Versicherung oder Schadensmanagement. So kann sich der Werkzeugbauer auf sein Kerngeschäft konzentrieren und schont seine internen Ressourcen.

*Welchen Einfluss hat die fortschreitende Digitalisierung auf das Geschäft?*

Der digitale Wandel zieht enorme Investitionen nach sich. Die Leasinggesellschaften sind aufgrund ihrer Expertise prädestiniert, diese Investitionen für ihre Kunden zu realisieren. Sie können auch neue Geschäftsmodelle daraus ableiten, etwa indem sie Verträge mittels Pay-per-use oder Pay-per-save anbieten oder Leasingraten aufgrund der zu erwartenden eingesparten Energiekosten bei Investitionen in die Energieeffizienz berechnen.



„RUNDUM-SORGLOS-PAKETE  
BIETEN WIR SEIT ÜBER FÜNF-  
UNDZWANZIG JAHREN AN.“

Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung  
MLF Mercator-Leasing

zusammen, die sich auf die Big Tickets spezialisiert haben“, sagt Hahn. „Da geht es dann um sehr großvolumige Finanzierungen von Produktionsanlagen, Flugzeugen, Schiffen oder auch von Immobilien.“

Dieses Geschäftsfeld ist eine Säule der LHI Gruppe aus Pullach bei München. Sie bietet seit rund 45 Jahren individuell strukturierte Finanzierungen für Unternehmen, die neue Immobilien planen oder Kapital schonend erwerben wollen. Hierbei kann es sich um alle Arten betrieblich genutzter Grundstücke und Gebäude handeln. Ergänzend besteht die Möglichkeit, dass die Bauspezialisten der LHI das jeweilige Projekt wie eine Art „Bauabteilung auf Zeit“ begleiten.

Aber auch für Bestandsimmobilien im Eigentum des Unternehmens hält LHI passgenaue Lösungen parat. Sale-and-lease-back heißt die Vorgehensweise, bei der die Unternehmen ihre Immobilie an die Leasinggesellschaft betriebswirtschaftlich optimal verkaufen und sie anschließend von ihr zurückmieten. Etwa, um ihre Eigenkapitalbasis, ihre Liquidität und damit auch ihr Rating an den Kapitalmärkten zu verbessern. Eine Lösung, die etwa die Motel One Gruppe letztes Jahr für Hotels in München, Nürnberg und Berlin gewählt hat, mit einem vertraglich garantierten Zugriffsrecht auf die Immobilien, um sich die Standorte auch langfristig zu sichern.

Die zweite Säule der LHI Gruppe sind Investmentprodukte für private, professionelle und semi-professionelle Investoren. Per 31.12.2017 hat die LHI Gruppe Investments mit einem Volumen von 9,7 Milliarden Euro aufgelegt. Insgesamt hat sie 18 Milliarden Euro Assets under Management.

Nicht nur Immobilien, auch das Flugzeuggeschäft gilt in der Branche mittlerweile als echter Wachstumsmarkt. Auch wenn der Bereich Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge insgesamt bisher nur auf einen Anteil

von einem Prozent am deutschen Leasingmarkt kommt, ist er von 2016 auf 2017 aber um beeindruckende 127 Prozent gewachsen. Und er dürfte für die Branche auch künftig sehr attraktiv bleiben. Die International Air Transport Association IATA, der Dachverband der Fluggesellschaften, rechnet bis zum Jahr 2034 mit einer Verdoppelung der Welt-Flugzeugflotte. Auf 38.000 neue Flieger schätzen die Experten den Bedarf an neuen Flugzeugen in den kommenden 20 Jahren. Investitionsvolumen: beeindruckende 5,6 Billionen US-Dollar.

Auf dieses Geschäftsfeld konzentriert sich das niederländische Unternehmen AerCap. Fast 1.100 Flugzeuge sind heute im Besitz der Firma, weitere 400 sind bereits fest bestellt. Damit zählt das 1995 in Amsterdam gegründete Unternehmen zu den ganz Großen in der Branche. Waren im Jahr 1970 lediglich 17 von weltweit 3.722 Flugzeugen geleast – das entsprach einem Anteil von gerade mal 0,5 Prozent –, standen 2012 schon 37,7 Prozent der Flieger im Besitz der Leasinggesellschaften (7.390 von 19.594 Flugzeugen). Für das Jahr 2020 erwarten Experten sogar einen Anteil von 52 Prozent.

Das Fahrzeug-Leasing auf dem Boden, in dem auch Mercator-Leasing unter anderem seit über 25 Jahren tätig ist, wird die Luftfahrt aber selbst damit nicht überholen. Mit 77 Prozent dominieren Autos und Nutzfahrzeuge das Leasinggeschäft nach wie vor unangefochten, gefolgt von Maschinen für die Produktion (acht Prozent) und Büromaschinen sowie IT (sechs Prozent). Nur fragt sich, wie lange es den klassischen Verbrennungsmotor auf den Straßen überhaupt noch gibt. „Wie der Wandel zur Elektromobilität die Branche verändern wird, lässt sich derzeit schwer einschätzen“, sagt Rolf Hahn. „Aber für uns ist klar, dass wir auch weiterhin intelligente Lösungen entwickeln und unsere Kunden mit passenden Leasing- und Mietstrukturen unterstützen werden.“



**Hans-Peter Kuttelwascher**

ist Kundenbetreuer der  
Mercator-Leasing.

Telefon: 089 2171-22202

E-Mail: hans-peter.kuttelwascher@  
bayernlb.de