

# IT-Leasing gewinnt an Bedeutung

Zunehmende Virtualisierung und Mobilisierung stellt traditionelle Austauschzyklen und Investitionsstrategien auf den Prüfstand



Kai Ostermann und Frank Brockmann sind überzeugt, dass die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zunehmend von den IT-Strategien abhängt

**A**nspruchsvolle Zeiten für die IT-Manager des deutschen Mittelstands. Zwar steigen die zur Verfügung stehenden Budgets nach Jahren erstmalig wieder an. Gleichzeitig gilt es, einen Paradigmenwechsel zu vollziehen – die zunehmende Virtualisierung und Mobilisierung der Unternehmens-IT. Vieles spricht dafür, auch die Finanzierungsstrategien zu überprüfen. Frank Brockmann, Firmenkundenvorstand der Hamburger Sparkasse, und Kai Ostermann, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Leasing AG, empfehlen, verstärkt auf Leasing-Konzepte zu setzen.

Herr Brockmann, die Haspa ist der wichtigste Kreditgeber des Hamburger Mittelstands. Welchen Stellenwert haben die IT-Investitionen Ihrer Firmenkunden für Sie als Hausbank?

**Frank Brockmann:** Bei der Beurteilung von Geschäftsmodellen und Investitionsvorhaben spielt die IT-Strategie fast immer eine zentrale Rolle. Sie spiegelt die grundsätzliche Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit eines Unternehmens wider.

Haben sich die Anforderungen in den letzten Jahren verändert?

**Kai Ostermann:** Definitiv. Viele IT-Landschaften geraten durch die aktuellen technologischen Entwicklungen in Bewegung. Bislang stand die Performance der betriebseigenen Infrastruktur im Mittelpunkt. Heute geht es immer mehr um Effizienz und Sicherheit innerhalb vernetzter Systeme.

Was bedeutet das für die Investitionsstrategien?

**Brockmann:** Der Innovationsdruck steigt und die Austauschintervalle werden immer kürzer. Ein Kalenderjahr entspricht vier Internetjahren. Diese Geschwindigkeit muss eine Unternehmens-IT heute mitgehen. Das ist im Rahmen der klassischen Abschreibungszyklen kaum noch möglich.

**Ostermann:** Auch die Komplexität der IT-Projekte nimmt weiter zu. Zu den Veränderungen in der Client-Server-Infrastruktur kommen mobile Anwendungen und Cloud-Service mit erhöhten Anforderungen an die Daten- und IT-Sicherheit.

Das alles wird für mittelständische Unternehmen zu einem echten Kraftakt. Welchen Vorteil bringt dabei geleaste IT?

**Ostermann:** Flexibilität und Entlastung. Die Infrastrukturen können schneller an neue Anforderungen und Möglichkeiten angepasst werden. Alte Hard- und Software wird vom Leasinggeber zurückgenommen. Gleichzeitig kann der Beratungs-, Wartungs- und Schulungsaufwand mit Leasing integriert werden. Das schafft freie Ressourcen für das Kerngeschäft.

**Brockmann:** Hinzu kommen die finanziellen Vorteile: Entlastung des Eigenkapitals, steuerlich absetzbare, flexibel gestaltbare Raten, verbessertes Rating. Zusammen ergibt sich eine betriebswirtschaftliche und technische Dynamik, mit der man neuen Anforderungen viel besser begegnen kann.

Das Thema IT-Sicherheit wird immer gravierender. Was kann Leasing dazu beitragen?

**Ostermann:** Eine Menge. Sicherheitsaspekte ziehen sich bei uns durch den gesamten Vertragszyklus – von der Planung bis zur Entsorgung der Altgeräte einschließlich einer zertifizierten Datenlöschung. IT-Sicherheit gleicht heute einem Wettrüsten, dem sich kein Unternehmen entziehen kann.

Viele Hersteller bieten eigene Leasing-Lösungen an.

**Ostermann:** Damit legt man sich aber auf die Produkte des Herstellers fest. Im aktuellen Umfeld sollte man aber auch bei der Wahl der Komponenten maximal flexibel bleiben.

Sind die bilanziellen Aspekte wirklich ausschlaggebend?

**Brockmann:** Bis vor einigen Jahren mag diese Frage noch nicht so gravierend gewesen sein. Heute ist die Bedeutung von Eigenkapital deutlich gewachsen – gerade in konjunkturell sensiblen Branchen. Jedes Investitionsvorhaben sollte daher sorgsam geplant und einer Gesamtkostenanalyse unterzogen werden. In der Regel ist die Entscheidung dann eindeutig.

Wie läuft es nach Abschluss eines Leasingvertrages konkret ab?

**Ostermann:** Der Leasingvertrag startet erst nach der Fertigstellung der Systemlösung und gewährleistet während der gesamten Vertragslaufzeit gleich bleibende Leasingraten. Hinzu kommt: Sämtliche Zahlungen für Berater, Schulungen, Programmierarbeiten, Hard- und Software werden im Laufe des Projektes von uns als Leasing-Geber gemäß der Vorgaben des Kunden bezahlt. Dabei können sogar die Eigenleistungen mit in den Vertrag integriert werden. Zusammen ergibt sich ein erheblicher Liquiditätszufluss, der sich über die gesamte Projektphase positiv auswirkt.

**Brockmann:** Projekt-Leasing sollte unbedingt auch als Management-Entlastung betrachtet werden. Wenn wir die Projekte konzeptionell begleiten, kann dies den innerbetrieblichen Verwaltung- und Koordinationsaufwand erheblich reduzieren. Zusammen mit den steuerlichen Entlastungen und dem freigesetzten Investitionsbudget eröffnen sich so unternehmerische Freiräume, die effektiv für das Kerngeschäft genutzt werden können.



Tea in Theorie und Praxis: Teehaus Ronnefeldt präsentierte eine breite Sortenvielfalt und viel Hintergrundwissen

## Tech meets Tea

Haspa und Deutsche Leasing laden zum Transfer-Experiment

**H**ightech meets Slowfood – schnelle IT und Jahrtausende alte Rituale. Die Haspa und die Deutsche Leasing wagten das Experiment und luden Hamburger Unternehmer zur Entdeckungstour zwischen den Welten im ehemaligen Hauptzollamt in der Hafen City. Jan-Berend Holzapfel vom Teehaus Ronnefeldt und Matthias Uhrig von der IT-Beratung INTARGIA loteten gemeinsam die Schnittmenge aus; Komposition und Balance sind auf beiden Feldern gefragt. Das betrifft auch die Finanzierungsfrage. Auch sie muss in Angesicht immer komplexerer Anforderungen mitunter neu komponiert werden, um die Bilanz ins Gleichgewicht zu bekommen.



Michael Gunjevic (Deutsche Leasing), Michael Kubenz (Kube & Kubenz) und Axel E. Kloth (J.L.Völkers & Sohn)



Horst Dörner (Otto Dörner), Nadja Wohlfeil-Meister (Haspa) und Jens Loll (Loll Feinmechanik)

### Deutsche Leasing Information Technology als Partner der Haspa

Die Deutsche Leasing Information Technology GmbH mit Hauptsitz in Bad Hornburg ist für zahlreiche führende Unternehmen anerkannter „Trusted Advisor“ rund um alle IT-Investitionen. Sie bietet Beratungsleistungen und innovative, rechtlich und steuerlich abgesicherte Lösungen, optimiert Unternehmensprozesse und Kosten. Als Mitglied der Sparkassenorganisation arbeitet sie eng mit den Leasing-Spezialisten der Hamburger Sparkasse zusammen.

Ansprechpartner bei der Haspa sind:

> Heinz Fürst, Tel. 040/35 79 - 31 43, E-Mail: heinz.fuerst@haspa.de

> Mirko Margraf, Tel. 040/35 79 - 26 45, E-Mail: mirko.margraf@haspa.de

## Weltweit erfolgreich dank Auslandsleasing

Beim Schritt über die Grenzen ist die Wahl des richtigen Finanzpartners entscheidender Faktor

**P**roduktionsanlagen für Frankreich, eine Klinkeneinrichtung für Shanghai, Druckmaschinen für Polen – immer mehr Hamburger Unternehmen sind jenseits der deutschen Grenzen aktiv. Dabei setzen sie oft auf die Finanzierung per Leasing.

Denn neben der finanziellen Entlastung können sie auch von den Erfahrungen profitieren, die die Leasinggesellschaft vor Ort gesammelt hat. Sie bietet im Idealfall ein Rundum-Sorglos-Paket.

Gerade für Mittelständler ist der Schritt ins Ausland ein Kraftakt: Zur Sprachbarriere kommt oft ein anderes Rechtssystem und ein neues kulturelles Umfeld. Zudem sind für den Aufbau neuer Produktionsstätten erhebliche Investitionen notwendig. Die Wahl der richtigen Finanzpartner wird somit zum kritischen Faktor.

Die einheimischen Leasinggesellschaften im Zielland haben oft keine deutschsprachigen Mitarbeiter. Auch die Verträge sind in der Regel englischsprachig. Kein Wunder, dass die deutschen Leasinggesellschaften dazu übergegangen sind, selbst Tochtergesellschaften in den deutschen Exportländern zu gründen, um ihre Kunden selbst begleiten zu können.



Beim unternehmerischen Engagement im Ausland lauern die Tücken häufig im Detail

Allen voran die Deutsche Leasing AG (DL), die mittlerweile international in 23 Ländern vertreten ist. Sie bildet das Netzwerk, auf das auch die Kunden der Hamburger Sparkasse bei Auslandsgeschäften zurückgreifen. Der Kundenberater der Haspa bildet dabei die Schnittstelle. Er strukturiert das Finanzierungsvorhaben und stimmt es mit den Kollegen im Zielland ab. Die Geschäftsbeziehung wird so nahtlos auf die neuen Märkte übertragen.

Beim Auslandsleasing lauern die Tücken oft im Detail. In den Niederlanden gibt es kein Finanzierungs-sondern nur Operating-Leasing. In Schweden müssen Sale-and-lease-back-Verträge 45 Tage öffentlich ausgeschrieben werden, bevor die Leasing-Gesellschaft das Eigentum am Objekt erhält. Und in den USA

ist die Beschaffung einer Finanzierungslinie ohne eine amerikanische Kredithistorie nahezu unmöglich. Das Wissen um die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen vor Ort ist daher für den Erfolg von Auslandsinvestitionen entscheidend.

Auch beim Produktabsatz kann die DL vor Ort wertvolle Unterstützung leisten. Gerade bei Abnehmern, die nicht über die notwendige Kreditlinie verfügen, ist Leasing häufig eine wichtige Alternative, das Investitionsobjekt doch noch zu realisieren. In vielen Ländern möchten Kunden zudem nur einen Bruchteil des Preises anzahlen und den Rest in Raten begleichen. Einen solchen Lieferantenkredit können aber nur die wenigsten deutschen Unternehmen gewähren. Durch eine Partnerschaft mit der DL ist dies jedoch möglich: In diesem Fall kann dem Kunden alternativ die Ware mit der passenden Finanzierung im Paket geliefert werden.

Gerrit und Frederik Braun, Inhaber des „Miniatur Wunderland“

„Unser Berater hat von Anfang an im großen Maßstab gedacht.“

Jeder zweite Firmenkunde in Hamburg ist bei der Haspa.

Meine Bank heißt Haspa.

Haspa  
Hamburger Sparkasse

firmenkunden.haspa.de