

Keine unnötigen Risiken eingehen

Infolge der hohen Inflation hat die Europäische Zentralbank im September ihre Leitzinsen erneut angehoben – auf nunmehr 4,5 Prozent. Was dies für den Leasing- und Mietmarkt bedeutet, erklärt Dr. Norman Hoppen, Geschäftsführer von **Mercator-Leasing**, in seinem Gastbeitrag.

Steigende Zinsen bedeuten für uns als Leasingunternehmen zunächst einmal einen Anstieg unserer Produktionskosten und führen somit zu erhöhten Leasingfaktoren – also am Ende steigende Kosten für die Leasingnehmer ohne sichtbaren Wertgewinn – und das erfreut kaum jemanden. Teuerungen wünschen sich die Allerwenigsten, und dennoch sind sie unser Alltag. Jahrelang waren wir die Niedrigzinspolitik gewohnt. An die Zeiten, in denen höhere Zinsen gang und gäbe waren, muss man sich weit zurückerinnern.

Aus Sicht von uns Leasinggesellschaften stellt der „Zinseinkauf“ eine wesentliche Kostenkomponente dar. Insofern ändert sich bei steigenden Zinsen die Kostenbasis und somit der Leasingfaktor – ohne positiven Einfluss auf die Marge. Aus Kundensicht ist der erhöhte Leasingfaktor wiederum als eigene Kostenkomponente zu betrachten. Der Vorteil der konstanten Rate über den Lebenszyklus des Objektes verbleibt natürlich und ist häufig auch Hauptgrund für planbare Dauerschuldverhältnisse. Konkret bedeutet dies, dass die Rate für die gesamte Laufzeit fix vereinbart ist. Damit hat, für den laufenden Vertrag betrachtet, der Kunde eine klare, verlässliche Kostenbasis für seine eigene Kalkulation. Ebenfalls ist die Ertragsseite unserer Partner, die in der Miete am Service verdienen, über die Laufzeit fest vereinbart und stellt eine klare Kalkulationsbasis dar.

Für Fachhandelspartner macht die Leasingrate, speziell bei Mietgeschäften, nur eine Teilkomponente aus. Durch die Bündelung mit Servicekomponenten kann der Fachhändler einen fixen Gesamtpreis vereinbaren und somit zwischen Kapitalisierungs- und Mieterträgen balancieren.

Nutzt der Händler keine Spezialisierungsvorteile von Leasinggesellschaften, sondern seine eigene Finanzkraft und Liquidität zur Refinanzierung, trägt er neben dem Kundenausfallrisiko auch weitere Risiken wie ein Liquiditätsrisiko. Gerade in Hochzinsphasen wird der Vorteil einer Allianz mit einem Partner wie unserem Unternehmen besonders deutlich: Es sind ja vor allem die langfristig liquiden Mittel, die

für das Kerngeschäft benötigt werden. Nicht alle Fachhändler können laufzeitkongruent refinanzieren und erleiden nun bei steigenden Zinsen negative Ertragseffekte. Für uns als Finanzdienstleister gehört hingegen das Thema der Refinanzierung zum Kerngeschäft. Als konservatives Unternehmen achtet Mercator-Leasing auf eine breite Risikostreuung und in der Refinanzierung auf stabile Modelle.

Dennoch erhöht eine Zeit steigender Zinsen den Innovationsdruck auf der Refinanzierungsseite und zwingt Leasinggesellschaften, neue Finanzierungsformen stärker in die eigenen Überlegungen mit einzubeziehen und gegebenenfalls auch über disruptive Alternativen wie tokenisierte Blockchain-Modelle nachzudenken.

Viele interessante Refinanzierungsmöglichkeiten sind aber nicht für alle Geschäftsmodelle und Absatzstrukturen gleichermaßen nutzbar. Einige sind nicht wirklich skalierungsfähig, andere nur mit hohem Substanzwert möglich. Die Mercator-Leasing hat eine gesunde Refinanzierungsstruktur und arbeitet zusammen mit ihren Partnern an weiteren innovativen Lösungen, um langfristig das Geschäft unserer Partner abbilden zu können und uns auch zukünftig kostenseitig im Marktniveau bewegen zu können. Wie sich das Zinsniveau in den nächsten Monaten entwickeln wird, ist schwer vorauszusagen. Allerdings gehen die Experten davon aus, dass die Hochphase im ersten Quartal 2024 abschmelzen wird und wir uns dann Mitte des Jahres auf einem stabilen Level bewegen werden.

www.mercator-leasing.de



Seit Ende 2020 ist der promovierte Wirtschaftsinformatiker Dr. Norman Hoppen Geschäftsführer beim Schweinfurter Finanzierungsspezialisten Mercator-Leasing.