

## Finanzierung von Betriebsmittel

# Die Trümpfe zur rechten Zeit spielen

Wie Maschinen zur Hypothek werden können. Warum Unternehmer nicht ihr ganzes Geld in der Firma lassen sollten. Und weshalb Leasing den unternehmerischen Spielraum vergrössert.

Markus Sieger, Leiter  
KMU Luzern / Ob- und  
Nidwalden, UBS AG,  
Region Zentralschweiz.



Die Kunst des Jassens besteht darin, im geeigneten Moment vorhandene Trumpfkarten klug auszuspielen. Nicht anders verhält es sich bei der Unternehmensfinanzierung: Es gilt, situativ die jeweils am besten geeignete Finanzierungsart einzusetzen. Und wie beim Jassen, so entpuppt sich auch bei der Finanzierung vielfach die auf den ersten Blick beste Lösung bei näherem Hinsehen als suboptimal. Denn die Art der Finanzierung wirkt sich nicht nur auf die Kosten aus, sondern auch auf die zukünftige Liquidität und die finanzielle Sicherheit des Unternehmens – und hat



Hanspeter Sinzig,  
UBS AG,  
Verkaufsleiter UBS-Leasing.

so massgeblichen Einfluss auf dessen künftigen Handlungsspielraum.

So kann es zum Beispiel durchaus sinnvoll sein, Investitionen trotz vorhandener Liquidität nicht mit eigenen flüssigen Mitteln zu bezahlen. Und für die Anschaffung betrieblicher Anlagen und Einrichtungen ist eine Finanzierung über Hypotheken nicht unbedingt die beste Lösung.

## Damit Betriebsmittel nicht zur Hypothek werden

Noch immer liest man die Empfehlung, Maschinen und Anlagen über die Belastung von Grundpfandrechten zu finanzieren; als Argument werden meist die vorteilhaften Hypothekarzinsen angeführt. Auf den zweiten Blick überzeugen uns solche Lösungen selten. Denn Immobilien und deren Belehnbarkeit sind wichtige strategische Finanzierungsreserven: Sie sollten dann – und erst dann! – zum Einsatz kommen, wenn keine anderen Quellen mehr verfügbar sind. Solange noch alternative Finanzierungsmöglichkeiten zur

Wahl stehen, sollten Schuldbriefe auf Liegenschaften in petto gehalten werden. Dies gilt insbesondere für die Finanzierung von Investitionsgütern wie Nutzfahrzeugen, Maschinen oder Anlagen aller Art. Für solche Anschaffungen lassen sich mit Leasing Finanzierungen kreieren, die sicherer, flexibler und dennoch kostengünstig sind.

## Eigenfinanzierung ist nicht immer die beste Wahl

Es gilt gemeinhin als vorteilhaft, Betriebsmittel möglichst mit eigener Liquidität zu finanzieren. Doch gerade bei inhabergeführten KMU kann sich ein maximaler Eigenfinanzierungsgrad als nachteilig erweisen. Wir sind überzeugt, dass Unternehmer nicht ihr gesamtes Geld in der Firma lassen, sondern auch private Vermögenswerte aufbauen sollten. Dies erhöht den Handlungsspielraum insbesondere bei Nachfolgeregelungen und erlaubt es dem Unternehmer, seine eigene Vorsorgeplanung auch ausserhalb des Unternehmens anzugehen. Deshalb kann es unternehmerisch sinnvoll sein, nicht benötigte Mittel gezielt auszubezahlen – sei es als Lohn, sei es als Dividenden –, anstatt diese Gelder in Anlagen, Nutzfahrzeuge oder Geräte zu investieren.

## Die Vorteile des Leasing von Betriebsmitteln im Überblick

- Sie erhöhen die finanzielle Sicherheit Ihres Unternehmens, denn Leasing ist langfristig die stabilste Finanzierung.
- Sie gewinnen unternehmerische Flexibilität, denn mit Leasing schonen Sie andere Finanzierungsquellen und halten diese als Reserve verfügbar.
- Sie erhalten einen Preisvorteil, denn das geleaste Objekt fliesst zu Ihren Gunsten in die Zinsberechnung ein.
- Sie kalkulieren mit Fixkosten, weil die Leasingzahlungen bekannt sind und während der Vertragsdauer gleich bleiben.
- Sie erhalten eine auf Ihr Unternehmen massgeschneiderte Lösung:  
Mit individuellen Leasingraten (linear, saisonal oder degressiv; Anzahlungen, Eintausch)  
Mit der optionalen Absicherung von Währungs- und Zinsrisiken  
Mit der Möglichkeit, Rahmenlimiten für wiederkehrende Investitionen zu vereinbaren

**Leasing optimiert den Finanzierungsmix**

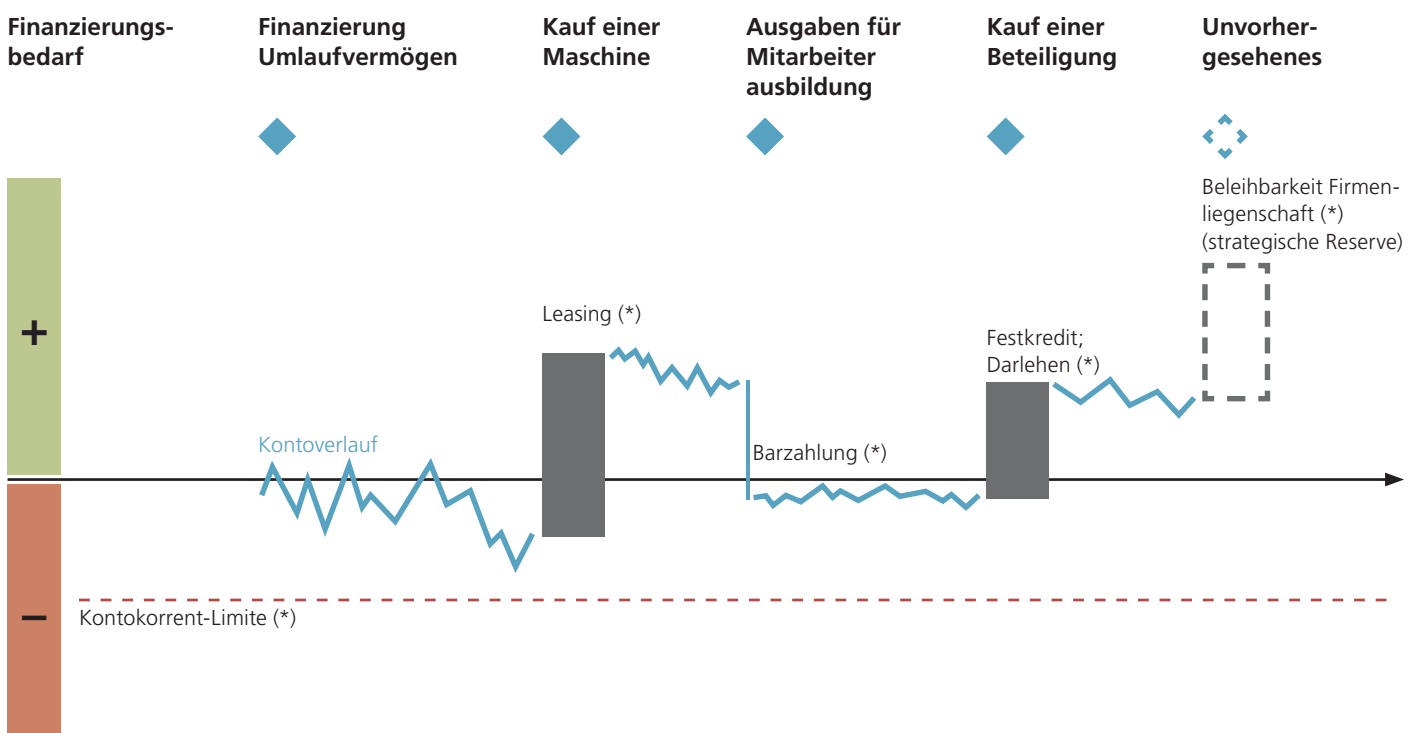
Ist der Entscheid für einen dosierten Einsatz von Fremdkapital gefallen, so eröffnen sich interessante Möglichkeiten. Häufig besteht die optimale Finanzierung aus einem Mix verschiedener Instrumente. Zwei bewährte Methoden – Betriebskredite für kurzfristige Bedürfnisse und Festkredite für langfristige Finanzierungen – werden heute oft mit weiteren Instrumenten ergänzt. Wie dies beispielhaft aussehen kann, illustriert die Grafik.

**Das Beste für Ihr Unternehmen?**

Die optimale Finanzierungsform ist kein Patentrezept. Sie hängt vielmehr von der jeweiligen Situation ab, von den Bedürfnissen und der Strategie des Unternehmens. Bevor man sich für eine Auswahl entscheidet, gilt es die Vor- und Nachteile sowie die Chancen und Risiken der einzelnen Produkte genau zu verstehen.

Markus Sieger, Hanspeter Sinzig

## Optimaler Finanzierungsmix (illustrativ)



Die Wahl des optimalen Finanzierungsmixes (\*) führt zur grösstmöglichen Flexibilität zu günstigen Konditionen.

### 27. Internationales Europa-Forum Luzern, 10./11. November 2014: Offene globale Märkte

Der Werk- und Denkplatz Schweiz floriert dank starkem Export-Volumen. Ein möglichst freier Zugang zu Wachstumsmärkten ist eine der Grundlagen dafür. Unternehmer stehen in Asien oder Südamerika aber noch vor weiteren Herausforderungen. Welche Strategien verfolgen sie einem Umfeld voll neuer Dynamik, damit das Export-Geschäft nicht zum Hochrisiko wird? Antworten darauf das kommende Herbst-Forum.

Die Schweiz ist eine Exportnation. Jeder zweite Franken wird im Ausland verdient. Eine starke Integration in die Weltwirtschaft mit möglichst offenen, globalen Märkten ist dafür überlebenswichtig. Obwohl die EU nach wie vor wichtigster Handelspartner der Schweiz ist, liegt das substanzielle Wachstum vermehrt in Asien, Südamerika und langfristig auch in Afrika. Firmen, die auf internationale Geschäfte angewiesen sind, stehen vor grossen Herausforderungen. Sie möchten neue, vor allem wachsende Märkte erschliessen und die Vorteile von Freihandelsabkommen optimal nutzen. Daneben sind aber eine Reihe von weiteren Faktoren im Exportgeschäft matchentscheidend. Worauf geachtet werden muss, um erfolgreich im internationalen Handelsgeschäft zu bestehen, erläutern verschiedene Unternehmer, Politiker und Analysten am Symposium des Europa-Forum Luzern. Erstmals wird ausserdem in parallelen Workshops aktuelles Export-Fachwissen aus erster Hand für Entscheidungsträger und Experten vermittelt.

Öffentliche Veranstaltung: Montag, 10. November 2014, 18.15 Uhr bis 20.15 (Eintritt frei – Anmeldung erforderlich)  
 Networking-Dinner: Montag, 10. November 2014, ab 20.15 Uhr / Fr. 125.–  
 Symposium: Dienstag, 11. November 2014, 9 Uhr bis 17.20 Uhr, Eintritt Fr. 460.– / 130.– (Studenten)  
 Informationen, Anmeldung: [www.europa-forum-luzern.ch](http://www.europa-forum-luzern.ch)