

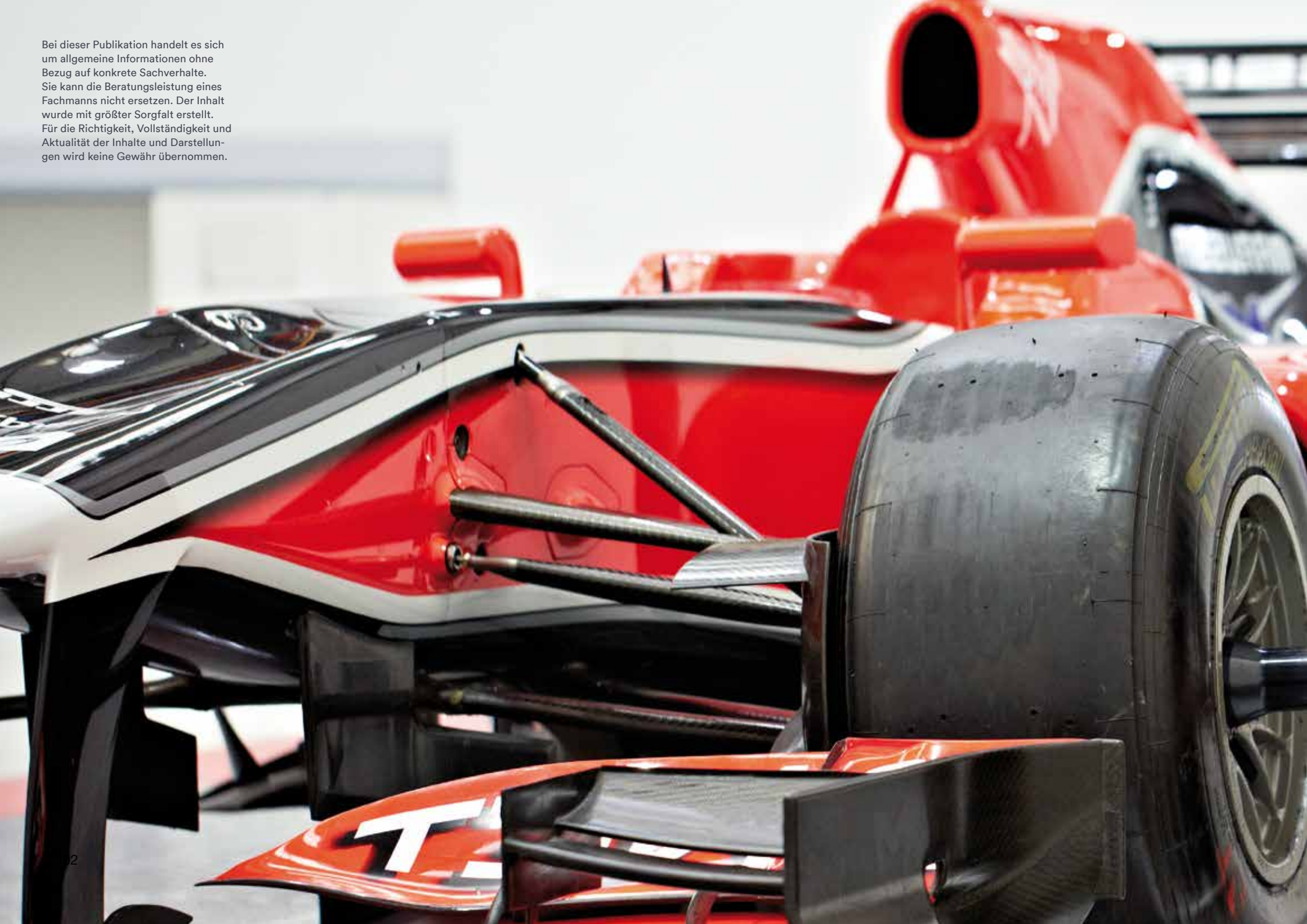
„Miet’ ich oder kauf’ ich?“

Tipps für die richtige Entscheidung!

sage



Bei dieser Publikation handelt es sich um allgemeine Informationen ohne Bezug auf konkrete Sachverhalte. Sie kann die Beratungsleistung eines Fachmanns nicht ersetzen. Der Inhalt wurde mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte und Darstellungen wird keine Gewähr übernommen.



Miet' ich oder kauf' ich?

Miete, Leasing, Kauf – bei Software-Investitionen können Unternehmen zwischen verschiedenen Finanzierungsvarianten wählen. Welche davon die günstigste ist, hängt vom Einzelfall ab.

Für den Chef des patriarchisch geführten Familienbetriebs ist der Fall ohnehin klar: Was für das Geschäft notwendig ist, wird gekauft – keine Experimente! Doch viele kleine und mittelständische Unternehmen stehen alternativen Finanzierungsformen inzwischen offener gegenüber.

Sei es, weil

- Sie Kapital lieber ins operative Geschäft als in die IT-Ausstattung stecken,
- Sie generell flexibler arbeiten wollen oder
- für Eigenfinanzierung schlicht das notwendige Kapital fehlt.

Speziell im Softwaremarkt wird der Trend von der technischen Marktentwicklung befeuert. Dank kostengünstiger, schneller Internetverbindungen ist die klassische Softwareinstallation in den eigenen vier Wänden in vielen Situationen entbehrlich. Und was nicht vor Ort läuft, muss sich auch nicht zwingend im betrieblichen Eigentum befinden. Für Unternehmen ist der erweiterte technische Spielraum eine Chance, IT-Kosten flexibler zu gestalten. Denn anders als bei einer klassischen Inhouse-Installation braucht man sich mit einer Miet-Software nicht zu bevorraten. Das bedeutet im Umkehrschluss allerdings nicht, dass Mietangebote stets günstiger sind als klassische Kaufoptionen. Es kommt immer auf den Einzelfall an: Die Situation eines notorisch klammen Existenzgründers ist eben eine völlig andere als die eines in Liquidität schwimmenden Mittelständlers. Deshalb lohnt es sich, unabhängig von konkreten Produkten und Betriebsmodellen, die Vor- und Nachteile moderner Finanzierungsformen genauer unter die Lupe zu nehmen.

Leasing: Bilanzneutral investieren

Leasing hat finanzwirtschaftliche Vorteile. Das gilt vor allem, wenn man angesichts knapper Kassen die Bilanz nicht mit zusätzlichen Verbindlichkeiten belasten will. Auf der anderen Seite sind Leasingraten zu bedienen – und Ausstiegsklauseln gibt es in der Regel nicht.

Das Leasinggeschäft mit Investitionsgütern ist fest in der Hand von Banken und spezialisierten Finanzdienstleistern. Oft arbeiten diese eng mit Softwareanbietern zusammen, so dass man – wenn beispielsweise eine neue Unternehmenssoftware angeschafft wird – nicht einmal den Markt sondieren muss. Der Ablauf ist simpel: Das Unternehmen wählt das passende Softwarepaket aus und geht mit dem Angebot zu einer Bank oder Leasinggesellschaft.

Der Finanzpartner begleicht die Rechnung des Softwarehauses und wird zum „Leasinggeber“. Das Unternehmen übernimmt die Rolle des „Leasingnehmers“. Anders ausgedrückt: Die Leasinggesellschaft wird Eigentümer, das Unternehmen Nutzer der Software. An den Eigentumsverhältnissen ändert sich während der gesamten Laufzeit und selbst zum Vertragsende nichts. Ist nichts anderes vereinbart, wird der Leasingnehmer zu keinem Zeitpunkt zum Eigentümer.

Die Gegenleistung besteht aus der Leasinggebühr, die sich nach der Höhe der Investitionssumme und der Laufzeit richtet. Bei vielen Leasingangeboten lehnt sich Letztere häufig an den steuerrechtlichen Vorgaben für Abschreibungen an. Es können aber auch individuelle Vereinbarungen getroffen werden. Am Ende der Vertragslaufzeit nimmt der Leasinggeber das Leasingobjekt zurück. Da die Finanzierungskosten zu diesem Zeitpunkt oft eingespahlt sind, bieten viele Leasinggesellschaften ihren Kunden einen optionalen Kauf oder einen Anschlussvertrag zu deutlich reduzierten Konditionen an.

Fünf gute Gründe für einen Leasingvertrag

In den Grundzügen ähnelt der Leasingvertrag dem klassischen Mietvertrag. In einigen Details gibt es allerdings gravierende Unterschiede. So ist beispielsweise der Leasingnehmer für die Wartung und Pflege des Leasingobjekts zuständig. Es liegt in seiner Verantwortung, die Einsatzfähigkeit während und zum Ende der Laufzeit zu gewährleisten. Vor allem aus steuer- und finanzwirtschaftlicher Sicht hat Leasing Vorteile:

- Während beim Kauf die Anschaffungskosten als Abschreibungen auf die steuerrechtliche Nutzungsdauer des Leasingobjekts zu verteilen sind, lassen sich Leasingraten in voller Höhe abziehen – auch wenn dabei eine deutlich kürzere Nutzungsdauer unterstellt wird. Je nach Vertragsgestaltung entsteht dadurch ein mehr oder weniger großer Steuervorteil.
- Beim Leasing gehen Unternehmen nicht in die Vorfinanzierung. Die laufende Leasingrate wird so über den wirtschaftlichen Nutzwert der Software eingespielt.
- Leasingverträge sind bilanzneutral. Sie haben weder auf die Verbindlichkeiten der Passiva noch auf das Anlagevermögen der Aktiva einen Einfluss. Die Entscheidung für Leasing als Finanzierungsform kann damit auch bilanzpolitisch begründet sein, etwa um relevante Kennzahlen für die Kreditvergabe nicht negativ zu beeinflussen.
- Beim Leasing fallen keine hohen Anfangsinvestitionen an. Dadurch wird die Liquidität des Unternehmens geschont.
- In größeren und mittelständischen Unternehmen kann die Entscheidung für Leasing auch innerbetriebliche Gründe haben. Das ist etwa dann der Fall, wenn zusätzliche Investitionen in Software notwendig erscheinen, das bereits strapazierte IT-Budget dies jedoch nicht mehr hergibt.

Das spricht gegen Leasing

Alles hat seine Vor- und Nachteile. Das gilt natürlich auch für Leasingverträge. Die sind in aller Regel unkündbar. Aus gutem Grund, denn oft lässt sich das Leasingobjekt aufgrund seiner Individualität weder verkaufen noch an andere Unternehmen weiterverleasen. Mit anderen Worten: Leasingnehmer sind zwar nicht durch das eingesetzte Kapital gebunden, dafür aber durch restriktive Vertragsbedingungen. Es sind vor allem die mangelnde Flexibilität und die vergleichsweise hohen Kosten, die den Kritikern aufstoßen:

- Gerade in Zeiten niedriger Zinsen sind die Leasingraten oft spürbar höher als die Kreditraten einer Fremdfinanzierung. Hinzu kommen zusätzliche Belastungen durch Versicherungen oder Instandhaltung.
- Die Kosten laufen auch dann weiter, wenn das Leasingobjekt zeitweilig oder langfristig nicht benötigt wird. Da es im Eigentum des Leasinggebers steht, ist weder ein Verkauf noch eine Weitervermietung ohne Weiteres möglich.
- Durch Leasing wird kein Eigentum gebildet. Mitunter erzielen Unternehmen finanzielle Vorteile, wenn sie bereits abgeschriebene Anlagegüter weiter für die betriebliche Leistungserstellung nutzen. Das ist beim Leasing ausgeschlossen.

Das sind alles Nachteile, die größtenteils in der Natur von Leasingverträgen begründet liegen und sich daher kaum „wegverhandeln“ lassen. Immerhin kann es gelingen, die Kosten zu senken, indem man – speziell wenn es um größere Summen geht – den vorbereiteten Vertrag des Softwareanbieters nicht blind unterschreibt, sondern zunächst alternative Marktangebote einholt.

Software zur Miete: Die Freiheit nehm‘ ich mir

Um Software zu mieten, muss man seine Geschäftsdaten nicht zwingend in der „Cloud“ speichern. Inzwischen bieten immer mehr Softwarehäuser auch lokal installierte „On-Premise“-Lösungen zur Miete an – als Alternative zur Kaufversion.

Die meisten Unternehmen setzen Standardsoftware ein – zum Beispiel im Office-Umfeld, beim Dokumentenmanagement oder bei kaufmännischen Aufgaben. Beim klassischen Softwarekauf ist hierfür jeder Arbeitsplatz mit einer eigenen Lizenz auszustatten. Da sich personelle Änderungen oft kurzfristig ergeben, bevorraten sich viele Unternehmen mit Lizenzen, um notfalls schnell zu reagieren. Dadurch wird tendenziell mehr Kapital gebunden als tatsächlich notwendig ist. Kauflizenzen können bei sinkendem Bedarf jedoch nicht zurückgegeben werden – und der Weiterverkauf gestaltet sich unter Umständen schwierig.

Derartige Restriktionen lassen sich vermeiden, wenn Software nicht gekauft, sondern gemietet wird. Dabei hat Softwaremiete nicht zwangsläufig etwas mit „Cloud“, „on Demand“ & Co. zu tun. Mieten kann man mittlerweile auch ganz „normale“ Software. Diese wird dabei zum Beispiel als Download oder von CD/DVD-ROM lokal installiert. Der einzige Unterschied: Statt eines einmaligen Kaufpreises sind monatliche oder jährliche Nutzungsgebühren zu entrichten. Updates sind im Service meist inklusive. Die Vertragsbindung ist dabei eher kurz. Obsolete Arbeitsplätze lassen sich in einem überschaubaren Zeitraum stornieren, zusätzliche Lizenzen sind schnell hinzugebucht. Die meisten Softwarehäuser überlassen ihren Kunden die Wahl zwischen Kauf und Miete. Da sich beide im Betrieb nicht voneinander unterscheiden, gehen Unternehmen auch kein Risiko ein.

Zur Miete lebt es sich leichter: die Vorteile

Eine kurze Vertragsbindung vorausgesetzt, bedeutet Miete Flexibilität und Freiheit. Unternehmen können frei disponieren oder die Software komplett abkündigen. Ähnlich wie beim Leasing senken Mietgebühren den steuerlich relevanten Unternehmensgewinn, ohne dabei Bilanzkennzahlen negativ zu beeinträchtigen. Doch Mietsoftware hat mehr zu bieten: Mit den meisten Angeboten kann man praktisch sofort starten. Da neben der Mietgebühr keine zusätzlichen Kosten anfallen, sind die Angebote transparent und einfach zu kalkulieren.

Die Kehrseite der Medaille: die Nachteile

Auf der anderen Seite haben auch Mietangebote Nachteile: Je nach Art, Umfang und Laufzeit können sie – entgegen den Proklamationen der Anbieter – durchaus teurer ausfallen als der klassische Kauf. Branchen- oder betriebsspezifische Besonderheiten finden bei den eher einfach gestrickten Angeboten – wenn überhaupt – nur eingeschränkt Berücksichtigung. Individuelle Anpassungen sind bei Mietangeboten höchst selten zu finden.



Die klassische Kauflizenz: Klare Verhältnisse

Im bodenständigen Mittelstand gehört der klassische Kauf noch immer zu den beliebtesten Finanzierungsformen. Je nach Rendite des Unternehmens muss dies aber nicht zwangsläufig auch die günstigste Variante sein.

Nicht über die Verhältnisse leben, nur mit den Ressourcen arbeiten, die man sich leisten kann: Bodenständige Denkweisen haben im deutschen Mittelstand Tradition. Doch die freiwillige Selbstbeschränkung hat durchaus Nachteile. Das gilt zum Beispiel, wenn Investitionen mit Renditechancen unterbleiben, weil man „gerade nicht flüssig“ ist. Auf der anderen Seite ist es für finanziell gut ausgestattete Betriebe tatsächlich oft günstiger, Investitionen aus Eigenmitteln zu finanzieren. Das hat auch psychologische Gründe: Schließlich bleibt es einem auf diese Weise erspart, aufwendige Kreditanträge zu stellen oder vor einer Leasinggesellschaft „die Hosen herunterzulassen“. Über Geld redet man halt nur ungern.

Alles unter Kontrolle: die Vorteile

Der größte Vorteil des Barkaufs liegt darin, dass mit der Einmalzahlung des Investitionsbetrags der größte Teil der Gesamtkosten bereits abgegolten ist. Das Unternehmen muss danach weder hohe Leasinggebühren noch monatliche Mietzahlungen entrichten. Das ist vor allem dann günstig, wenn die Gewinnentwicklung in den Folgejahren hinter der Planung zurückbleibt. Im Vergleich zu Mietangeboten, die oft nur beim Hersteller zu bekommen sind, können Unternehmen beim Kauf die Preise mehrerer Anbieter vergleichen. Sie befinden sich dadurch in einer besseren Verhandlungsposition. Zudem behalten Unternehmen den Betrieb und vor allem die Datenspeicherung unter Kontrolle. Dies bedeutet ein hohes Maß an Unabhängigkeit, das beispielsweise bei sensiblen Informationen oder geschäftskritischen Prozessen beruhigend wirkt.

Eigentum verpflichtet: die Nachteile

Für die meisten Unternehmen gehört der Softwarebetrieb nicht zu den Kernkompetenzen. Das Kapital könnte also an anderer Stelle fehlen oder dort sinnvoller investiert sein. Wer Software selbst betreibt, muss zudem eine Reihe zusätzlicher Kosten tragen. Hierzu gehört etwa der Aufwand für Serverkapazitäten, Sicherheitskonzepte, Wartung und Pflege. Ändert sich der Bedarf, sitzt das Unternehmen auf „toten Lizenzen“, die beim nächsten Aufschwung bereits veraltet sein können. Hinzu kommt, dass größere IT-Projekte relevante Bilanzkennzahlen wie etwa den Liquiditätsgrad negativ tangieren. Steuerrechtlich ist gekaufte Software über drei Jahre abzuschreiben. Da die Vorgabe nicht zwingend mit der tatsächlichen Nutzungsdauer übereinstimmen muss, kann sich am Ende der Laufzeit ein Korrekturbedarf ergeben. Die Folge: Die Abschreibungen sind in den ersten Jahren zu niedrig, so dass im Ergebnis zu hohe Steuern bezahlt werden.

Kreditfinanzierung: Mit fremden Federn

Auch bei kreditfinanzierten Softwarekäufen erwirbt das Unternehmen Eigentum. Die steuerrechtliche Wirkung ist daher die gleiche wie beim Kauf aus Eigenmitteln. Das Gleiche gilt für den operativen Betrieb. In finanzwirtschaftlicher Hinsicht ist das Risiko bei einer Fremdfinanzierung hingegen naturgemäß sehr viel größer: Bei einem sinkenden Lizenzbedarf ist nicht nur das bereits abgezahlte Kapital gebunden, vielmehr sind auch weiterhin Zins- und Tilgungsraten zu entrichten. Während ein komplett eigenfinanzierter Softwarekauf lediglich die Liquidität drückt, erhöht die Fremdfinanzierung den Anteil mittelfristiger Verbindlichkeiten – mit negativen Folgen für die Kreditwürdigkeit. Hinzu kommt ein mitunter hoher Aufwand für Kreditanträge. Im Vergleich zum Leasing haben Kreditverträge häufig eine längere Laufzeit. Sie sind im Vergleich zum Leasing mit Vollamortisation meist günstiger, verglichen mit Leasing auf Basis einer Teilamortisation jedoch oft teurer.



Fazit:

Chancen für kleine und mittelständische Betriebe

Mit der Finanzierung ist es in etwa wie vor Gericht: Es ist immer eine Frage des Einzelfalls. Hatten IT-Entscheider früher oft nur die Wahl zwischen Kredit- und Eigenfinanzierung, steht ihnen heute eine Vielzahl unterschiedlicher Finanzwerkzeuge zur Verfügung. Das Problem: Jede Variante hat ihre Vor- und Nachteile. Welche davon die richtige ist, hängt allein von der jeweiligen Unternehmenssituation ab. Entscheidende Faktoren sind dabei die Investitionsziele, die steuerliche Wirkung, die Bilanzpolitik, die voraussichtliche Nutzungsdauer und nicht zuletzt die damit verbundenen Kosten. Letztere lassen sich nur im Rahmen einer umfassenden Gesamtkostenrechnung seriös ermitteln.

Dabei wird die Kostenentwicklung der verschiedenen Finanzierungsarten über einen längeren Zeitraum hinweg betrachtet und miteinander verglichen. Erst im Anschluss an die Fleißarbeit sollten Software- und Finanzpartner ausgewählt werden. Unterm Strich profitieren mittelständische Unternehmen von der Vielfalt der Finanzierungsarten. Schließlich steigen damit die Chancen, eine Variante zu finden, die exakt den eigenen Bedürfnissen entspricht. Voraussetzung ist jedoch eine gewisse Offenheit für neue Wege bei Finanzierung und Softwarebetrieb.

Schauen Sie in der Kurzübersicht nach Ihrer geeigneten Finanzierungsart.

Die Finanzierungsarten im Überblick

	Leasing	Miete	Kauf	Kredit
Finanzierungsart	Vollfinanzierung	nicht erforderlich	komplette Eigenfinanzierung	meist mit Eigenanteil
Laufzeit	in Anlehnung an Abschreibungsdauer	kurz- bis mittelfristig	langfristig	kurz- bis mittelfristig
Kündigung	unkündbar während Vertragslaufzeit	zumeist kurzfristig kündbar	nicht möglich, Verkauf unter Umständen schwierig	vertraglich unterschiedlich geregelt
Eigentümer	Leasinggeber	Vermieter	Unternehmen	Unternehmen
Bilanzwirkung	neutral	neutral	weniger Eigenkapital, höheres Anlagevermögen	höhere Verbindlichkeiten, höheres Anlagevermögen
GUV-Wirkung	Leasingrate = Aufwand	Miete = Aufwand	Abschreibungen = Aufwand	Abschreibungen = Aufwand
Instandhaltung	Unternehmen (Leasingnehmer)	Vermieter (Cloud) Unternehmen (vor Ort installiert)	Unternehmen	Unternehmen
Sicherheiten	Objekt, ggf. zusätzliche Sicherheiten	vertragliche, individuelle Regelungen	nicht erforderlich	Objekt, ggf. zusätzliche Sicherheiten
Bonitätsprüfung	ja	nein	ja	nein

Internet: www.sage.at

Sage ist ein börsennotiertes Unternehmen der britischen Sage Gruppe, einem weltweit führenden Dienstleister für betriebswirtschaftliche Software für kleine und mittlere Unternehmen. Seit mehr als 30 Jahren wollen wir unseren Kunden das Plus an Freiheit geben, mit dem sie erfolgreich sein können. Sage weiß, dass jedes Unternehmen anders ist. Deshalb bieten wir Produkte und Services an, die unterschiedlichste Bedürfnisse abdecken, einfach und komfortabel zu bedienen und sicher und effizient sind. Sage hat über sechs Millionen Kunden und mehr als 12.700 Mitarbeiter in 24 Ländern: in Großbritannien und Irland, auf dem europäischen Festland, in Nordamerika, Südafrika, Australien, Asien und Brasilien. Mehr Informationen finden Sie unter www.sage.at



BUSINESS SOFTWARE GmbH

Primoschgasse 3
A-9020 Klagenfurt
T: +43 (0)463/38 43-0
F: +43 (0)463/38 43-18
E: office@bsoftware.at
www.business-software.at

Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten. Stand: August 2016

The Sage logo, consisting of the word 'sage' in a lowercase, green, sans-serif font. The background of the entire page is a photograph of a man and a woman in business attire looking at a document together in an office setting.