

Franken, Wilhelm G.

Article — Digitized Version

Verkaufen durch Vermieten: Leasing - Mittel der Absatzförderung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Franken, Wilhelm G. (1962) : Verkaufen durch Vermieten: Leasing - Mittel der Absatzförderung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 4, pp. IX-XII

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141718>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

LEASING

Leasing: Verkaufen oder Vermieten auf der Absatzseite, Mieten oder Kaufen auf der Beschaffungsseite. Diese Alternativen bieten sich heute den Verhandlungspartnern auf dem Markt für industrielle Produktionsgüter. — Mit den nachstehenden Beiträgen aus der Sicht eines Wissenschaftlers und eines Praktikers wird zum ersten Mal in einer deutschen Zeitschrift der Versuch unternommen, eine geschlossene Darstellung zum Leasing-Problem zu geben.

Wir stellen die Ausführungen der beiden Autoren zur Diskussion. Möge der interessierte Leser sie einer kritischen Würdigung unterziehen und prüfen, inwieweit Leasing auch für ihn Verwendung finden kann.

Verkaufen durch Vermieten

Leasing – Mittel der Absatzförderung

Wilhelm G. Franken, Hamburg

Die Schaffung immer neuer Absatzmöglichkeiten durch die Entwicklung gediegener, der jeweiligen Struktur und Veränderung des Marktes entsprechender Absatzwege entspringt dem Wesen unserer dynamischen Konkurrenzwirtschaft. Zu einem Zeitpunkt, in dem auf der größten deutschen Industrieschau zahlreiche Stimmen über Absatzschwierigkeiten bei Produktionsgütern zu vernehmen sind, hat in der Bundesrepublik ein auch absatzwirtschaftlich interessantes System aus den USA Eingang gefunden, das sich dort seit dem letzten Weltkrieg, im wesentlichen aber erst in den letzten fünf bis sechs Jahren, zu einem Geschäft relativ großen Umfanges entwickelt hat: das sogenannte Equipment Leasing, das heißt die Vermietung von Ausrüstungsgütern.

LEASING – VERMIETEN, MIETEN

Nun ist die Vermietung von industriellen Erzeugnissen an sich nicht neu. Bereits seit Jahrzehnten herrscht auch bei uns diese Praxis z. B. in der Bau- oder Schuhmaschinen-Industrie vor. Um saisonale Spitzen aufzufangen oder aus anderen betrieblichen Gründen werden Ausrüstungsgüter vom Hersteller an den Verwender vermietet. Besondere Bedeutung hat diese direkte Hersteller-Vermietung jedoch erst mit der Entwicklung und der Verwendung moderner und kostspieliger elektronischer Anlagen erlangt. Der scharfe Wettbewerb auf unseren Märkten verlangt neuzeitliche Ausrüstung und Technologie, um auf diesem Wege eine Reduzierung der Produktionskosten bzw. einen Ausgleich zwischen den einzelnen Produktionsfaktoren sicherzustellen. Die wirtschaftliche Lebensdauer eines Produktionsmittels ist damit durch den technischen Fortschritt kürzer und oft zu einer Unbekannten geworden. Das Resultat ist, daß die in vielen Industrien benutzten Maschinen und Geräte durch rapide Neuentwicklungen sowohl auf dem technischen als technologischen Sektor sehr oft bedeutend schneller veralten als sie abgeschrieben werden können. Dazu kommt auch noch, daß nur wenige Betriebe in der Lage sind, ihre Kapitalrückstellungen für die Ersetzung veralteter, technisch überholter, bzw. zur Anschaffung neuer kostensparender Anlagen laufend in der Größenordnung zu halten, die notwendig wäre, um im internationalen Wettbewerb auf die Dauer zu bestehen.

DIE EQUIPMENT-LEASING-KONZEPTION

An dieser Stelle hakt das Kernstück der Leasing-Idee ein. Das insbesondere wohl auch noch bei uns apodiktisch vertretene Eigentumsdenken wird als antiquiert und fragwürdig angesehen, denn, so wird argumentiert, in der westlichen Konkurrenzwirtschaft mit Vollbeschäftigung wird der Ertrag von der Benutzung moderner und rentabler Anlagen abhängen und nicht von der Unterhaltung und Pflege eigener, technisch aber vielleicht längst überholter Produktionsmittel. Umsatzerhöhung verbunden mit entsprechend angemessenen Erträgen sei in unserer modernen Ökonomie zum Angelpunkt aller unternehmerischen Überlegungen geworden, wozu auch die Entscheidung zum vergleichsweise ertragreichsten Einsatz aller verfügbaren Betriebsmittel gehöre.

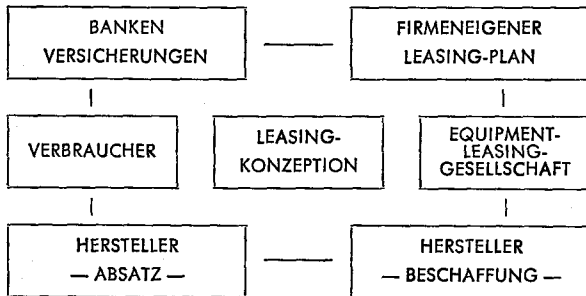
Es soll zu diesem Zeitpunkt noch keine analytische Betrachtung über das Für und Wider einer solchen Argumentation bzw. über die Vor- und Nachteile des Equipment-Leasing vorgelegt werden. Dies bleibt einer späteren, umfassenderen Arbeit vorbehalten. Denn die Entscheidung Kauf oder Miete führt doch zu einer kritischen Betrachtung der relativen Kosten aller möglichen Investitionsfinanzierungen im Verhältnis zum angestrebten Gewinn. Ist eine Kapitalinvestition notwendig geworden, muß sie, volkswirtschaftlich gesehen, von einer Stelle finanziert werden, zunächst ohne Unterschied, ob vom produzierenden Unternehmen selbst, von einem Kreditinstitut oder schließlich einer Equipment-Leasing-Gesellschaft, sei diese nun unabhängig oder eine von Unternehmen gegründete eigene Finanzierungsgesellschaft.¹⁾ Wie dem auch sei, eine Leasing-Finanzierung wird zukünftig nicht mehr ganz zu ignorieren sein, denn schließlich sollten analytische Wirtschaftlichkeitsvergleiche der verschiedenen, dem Unternehmen zugänglichen Finanzierungsmethoden die Entscheidung über die Wahl der Investitionsfinanzierung herbeiführen.

So gesehen, umkreist also die Leasing-Konzeption sowohl die Absatz- als auch die Beschaffungspolitik der

¹⁾ Siehe hierüber auch Gant: „Illusion in Lease Financing“, in: Harvard Business Review, Boston, March/April 1959, und Vancil: „Lease or Borrow“, a. a. O., September/October 1961, November/December 1961.

Unternehmen, sie strahlt auf Bank- und Versicherungsinstitute genauso aus wie letztlich auf den Konsumenten als Verbraucher oder Einkommensempfänger; sie führt zu der Entwicklung einer neuen Form unternehmerischer Betätigung, zur Gründung von Equipment-Leasing-Gesellschaften und zu einem neuen Beruf des Leasing-Maklers.

Abb. 1: Die Ausstrahlung der Leasing-Idee



Das Leasing-Geschäft, kommerziell betrieben, ist ein außergewöhnlich risikoreiches, kompliziertes und dementsprechend schwieriges Unternehmen. Es sollte daher auch zu keinem Terrain spekulativer Exkursionen werden. Leasing fordert die Ausbildung von verantwortlichem und hochqualifiziertem Personal, das sachlich in der Lage ist, im Gespräch mit der Unternehmensspitze die spezifischen, dem Leasing-System anhaftenden Probleme zu präsentieren und zu analysieren, und zwar sowohl aus mikro- als auch aus makroökonomischer Sicht. Auch unsere Kreditinstitute werden diese Entwicklung moderner Investitionsfinanzierung nicht mehr übersehen können.²⁾ So betrachtet, befinden wir uns vielleicht am Wendepunkt vom quasi-passiv-konservativen zum modern-aggressiven Kredit-Marketing.

WAS IST „EQUIPMENT LEASING“?

Es liegt nahe, das Leasing-System im Prinzip mit der Kaufmiete zu vergleichen bzw. zu identifizieren. Man kann zwar zwischen den Leasing-Varianten solche Verträge finden, die der Kaufmiete ähnlich sind, nämlich dann, wenn dem Leasing-(Miet-)Kontrakt eine Kaufoption angehängt, also ein Eigentumstransfer beabsichtigt ist.

Equipment-Leasing, wie es im nachfolgenden verstanden werden soll, ist keine Vorstufe des Verkaufs, sondern echte Vermietung von Ausrüstungsgütern durch eine sich auf diese Tätigkeit spezialisierende Finanzierungsinstitution: die Equipment-Leasing-Gesellschaft. In dem hier behandelten Themenkreis obliegt dieser Gesellschaft die Funktion des „Lessor“, also des Vermieters. Der Begriff „Leasing“ wird ferner beschränkt auf die „financial lease“, d. h. auf die echte Vermietung mit Anlage- oder Investitionscharakter. Im Gegensatz zur „operating lease“ (d. h. Miete mit Umlauf- oder Betriebskostencharakter) kann der auf eine bestimmte, fest vereinbarte Laufzeit abgeschlossene Mietvertrag von keiner Partei vorzeitig gekündigt werden.

Die Übertragung der Lessor-Funktion auf die eigens hierfür konstruierte Leasing-Gesellschaft ist, absatzwirtschaftlich gesehen, das wichtigste neue Merkmal im Leasing-System. Bisher, d. h. in der direkten Her-

steller-Verwender-Vermietung, war gewöhnlich der Hersteller in die Position des Vermieters (des Lessors) gedrängt. Nun bedeutet diese Vermietungsform für den die Lessorfunktion übernehmenden Produzenten gewöhnlich sowohl ein administratives wie auch ein schwer zu lösendes Finanzierungsproblem. Seit kurzer Zeit schenken zwar unsere Geschäftsbanken dem Leasing-Geschäft mehr Beachtung, und einige Institute offerieren ausdrücklich die Finanzierung der Hersteller-Vermietung; sie sind damit bisher aber nur in das Vorfeld des Equipment-Leasing eingedrungen, ohne die Funktion des Lessor oder einer eigentlichen Equipment-Leasing-Gesellschaft auszuüben bzw. ausüben zu wollen oder zu können.

Erst mit der Etablierung von Leasing-Gesellschaften kann die Lessor-Funktion vom Hersteller auf die jetzt zwischen Hersteller und Mieter (Lessee) stehende Organisation übertragen werden. Dies bedeutet, daß das vom Hersteller erzeugte Gut indirekt zwar an den Verwender vermietet, direkt aber vom Produzenten an die Leasing-Gesellschaft verkauft wird. Es ist die Leasing-Gesellschaft, die jetzt als Eigentümerin des Mietgegenstandes mit dem Mieter (Lessee) ein Vertragsverhältnis eingeht. Die Wartung der gemieteten Kapitalgüter bleibt aber Gegenstand unabhängiger Abmachungen zwischen Hersteller und Mieter. Daß diese Form der Investitionsfinanzierung in den USA von zahlreichen Unternehmen als Lösung vieler innerbetrieblicher Probleme und die Beseitigung unangenehmer Engpässe angesehen wird, zeigt die rapide Entwicklung des Mietvolumens in den letzten Jahren.

LEASING IN ZAHLEN

Die ersten amerikanischen Equipment-Leasing-Gesellschaften sind 1952 gegründet worden, und zwar entweder als Tochtergesellschaften großer Kreditinstitute oder aber in Verbindung mit einem substantiellen Leasing-Kontrakt. So hat z. B. das älteste Unternehmen, die United States Leasing Corp., im Mai 1952 mit einem Kapital von nur 20 000 US-\$, jedoch mit einem fest abgeschlossenen Leasing-Vertrag von 250 000 US-\$, die Arbeit aufgenommen.³⁾ Bis 1955 folgten zunächst nur einige wenige Unternehmen, und erst in jüngster Zeit hat eine rapide Gründungsentwicklung eingesetzt mit dem Ergebnis, daß jetzt ein ungewöhnlich starker, oft sogar ruinöser Wettbewerb zwischen diesen Gesellschaften besteht.⁴⁾

Das Gesamt-Miet-Volumen der amerikanischen Gesellschaften, 1950 kaum mehr als 10 Mill. US-\$, schätzt man heute auf 2 Mrd. US-\$, wovon rund 1,5 Mrd. US-\$ auf die Transportmittel-Vermieter (wie Hertz, Avis Rent-a-Car, Ryder, Berman, Peterson, Howell & Heather), etwa 350 Mill. US-\$ auf die Industrie als Direkt-Vermieter (wie IBM, United Shoe Machinery, American Machine & Foundry) und gut 200 Mill. US-\$ auf die jungen Equipment-Leasing-Gesellschaften entfallen.⁵⁾

Vorausgesetzt, daß man diesen, auf Schätzungen beruhenden Daten Glauben schenken kann, würde das bedeuten, daß von der durchschnittlichen US-Brutto-Investition in Ausrüstungsgütern von 26 Mrd. US-\$ das

³⁾ Business Week, New York, Nr. 138, 25. 9. 1954, S. 42.

⁴⁾ „The very success of the leasing companies is creating a fierce competitive atmosphere“, a. a. O., Nr. 1698, 17. 3. 1962, S. 58.

⁵⁾ Diese Daten stützen sich auf Schätzungen, wie sie in Barron's, Boston („Spurt in Leasing“), 19. 6. 1961, Business Week („New muscle in leasing“), 17. 3. 1962, The Commercial and Financial Chronicle („Commercial Banker and the Equipment Leasing Industry“), 6. 7. 1961, enthalten sind.

Mietvolumen der Industrie und der Equipment-Leasing-Gesellschaften mit 550 Mill. US-\$ etwa 2%⁹⁾ der Investition auf sich vereinigt.⁷⁾

Die korrespondierenden Brutto-Investitionen der Bundesrepublik betragen 1961 gut 39 Mrd. DM. Wagt man jetzt eine einfache Projektion des gegenwärtigen US-Leasing auf die deutsche Situation, so würde sich ein Mietvolumen von insgesamt 780 Mill. DM ergeben. Zum Vergleich: die Finanzierung von Maschinen zur Herstellung von Wirtschaftsgütern durch deutsche Teilzahlungsbanken betrug 1961 = 346,2 Mill. DM.

Zweifellos läßt sich dieser Leasing-Boom in den USA nicht ohne weiteres auch für eine andere Wirtschaft voraussagen. Der europäische Integrationsprozeß und die zukünftige engere handelspolitische Verschmelzung zwischen der EWG und den USA werden aber die Konturen der Marktstruktur der beteiligten Volkswirtschaften ändern und die Wettbewerbssituation einzelner Unternehmen bedrohen. Die Durchführung der notwendigen Rationalisierungsinvestitionen wird sich angesichts des tendenziellen Rückgangs der Erträge stärker auf die Fremdfinanzierung verlagern. Da aber für die klein- und mittelständische Industrie dieser Weg in der Regel nicht zu beschreiten ist, bietet Equipment-Leasing für diese Betriebe, die durch relativ höhere Lohnintensität strukturell bereits im Wettbewerb schlechter gestellt sind, eine Alternativlösung und vielleicht eine Chance, um im Rennen Lohnsteigerung—Hebung der Arbeitsproduktivität nicht auf der Strecke zu bleiben.

DAS ABSATZWIRTSCHAFTLICHE LEASING-MODELL

Wenn im Ver- oder Gebrauchsgüterabsatz dem Mietgeschäft bei uns vielleicht nur relativ begrenzte Entwicklungsmöglichkeiten zugestanden werden können, so liegt dies neben der verhältnismäßig hohen Miete auch daran, daß der deutsche „homo oeconomicus“ sich in seinen wirtschaftlichen Entscheidungen noch überwiegend von emotionalen Momenten leiten läßt.

Im Investitionsgüterbereich herrschen jedoch andere Gesetze, denn hier wird die Entscheidung Kauf oder Miete überwiegend aus rationalen Gesichtspunkten getroffen werden müssen. Auf diesen Überlegungen aufbauend, arbeitet auch das Equipment-Leasing, das in dem zusätzlichen Mietangebot eine Erweiterung des Marktes und eine Förderung des Absatzes sieht. Es stellt immer dann ein brauchbares absatzwirtschaftliches Instrument dar, wenn der potentielle Abnehmer aus inner- oder außerbetrieblichen Gründen nicht kaufen kann oder möchte. So ist in den USA in den letzten Jahren eine kontinuierlich steigende Zahl von Produzenten dazu übergegangen, neben den bekannten konventionellen Absatzwegen und Finanzierungsformen auch dem sogenannten lease plan, d. h. dem Vermietungsplan als zusätzliches absatzförderndes Finanzierungsprogramm mehr Beachtung zu schenken und als neues Absatzinstrument einzusetzen. Hierfür bieten sich dem Unternehmer mehrere Möglichkeiten:

1. die Aufstellung eines eigenen, unabhängigen Leasing-Programms,

⁹⁾ Amerikanische Leasing-Experten prognostizieren bis 1965 eine Entwicklung auf mindestens 10 %.

⁷⁾ Eine Enquete der Federal Reserve Bank, Boston, hat ergeben, daß in Neu-England 8% der 1960 getätigten Maschinenanschaffungen extern finanziert worden sind. Auf Leasing entfielen fast 4% der Anschaffungen bzw. 47% der externen Transaktionen. S. a. „Leasing's Role in Machinery Financing“, in: New England Business Review, September 1961, S. 1—5.

2. die Einschaltung eines Bankinstituts zur Finanzierung der Maschinen-Vermietung,
3. die Inanspruchnahme einer Equipment-Leasing-Gesellschaft im Bedarfsfall und
4. die Erarbeitung eines Leasing-Programms in Verbindung mit und unter Einschaltung einer Equipment-Leasing-Gesellschaft.

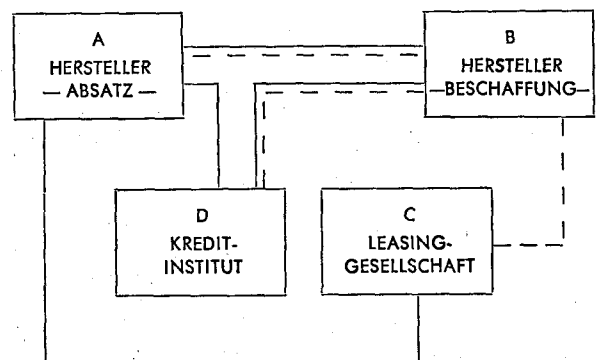
Die erste Form, die Durchführung eines firmeneigenen Equipment-Leasing-Programms, ist in der Praxis nur größeren, finanzstarken Unternehmen vorbehalten. Sie wird aber als wirksames Absatzmittel von vielen Unternehmen geschätzt, weil die Direkt-Vermietung einen engeren, intimeren Kontakt mit dem Kunden herstellt, als dies bei der Zwischenschaltung einer Equipment-Leasing-Gesellschaft möglich ist. Der hohe Mietwert der Direkt-Vermietung gilt nur begrenzt als Beweis für die Richtigkeit dieser Aussage, denn man muß berücksichtigen, daß an dem erwähnten 350-Mill.-Dollar-Volumen nur einige wenige große Firmen beteiligt sein werden. Nachdem aber auch in der Bundesrepublik Bankinstitute im Prinzip nicht mehr abgeneigt sind, die Direkt-Vermietungs-Programme der Hersteller zu finanzieren, steht auch kleineren Unternehmen dieser Weg offen. Die hohen Zuwachsraten im Mietvolumen der jungen Equipment-Leasing-Institutionen in den USA lassen aber auf der anderen Seite erkennen, daß für viele Unternehmen die Methode der eigenen Leasing-Finanzierung nur eine sekundäre Bedeutung hat. Für sie ist und bleibt vielmehr der Verkauf, sei er nun direkt mit dem Kunden oder unter Einschaltung einer Leasing-Gesellschaft getätigt, das Primat ihrer Absatzbemühungen.

Die Dienstleistungen einer Equipment-Leasing-Gesellschaft in Anspruch zu nehmen, entspricht der dritten und vierten Form des Leasing. Neben der Praxis, sich dieses Systems nur im Bedarfsfall zu bedienen, d. h. dann, wenn der Abnehmer eine Leasing-Finanzierung wünscht, besteht noch die Möglichkeit einer weit engeren Zusammenarbeit zwischen Equipment-Leasing-Gesellschaft und dem Absatz suchenden Unternehmen. Bei dieser vierten Form des Leasing übernimmt die Equipment-Leasing-Gesellschaft die Aufstellung eines individuellen Leasing-Programms für die Produkte des betreffenden Unternehmens.

DER LEASING-PLAN

Die professionelle Equipment-Leasing-Gesellschaft bietet dem Hersteller zunächst eine Dienstleistung in Form einer Absatzfinanzierung an. Nachstehendes Modell zeigt „A“ als den um Absatz bemühten Hersteller, „B“ den interessierten Nachfrager und „C“ die Equipment-Leasing-Gesellschaft. Die ununterbrochenen Verbindungen

Abb. 2: Das Leasing-Modell



dungslinien illustrieren einmal den direkten Verkauf A—B mit Eigentumstransfer, modifiziert durch den über ein Kreditinstitut „C“ finanzierten Kauf. Neu ist die direkte Verkaufsverbindung A—C und das durch eine unterbrochene Linie gekennzeichnete Mietverhältnis C—B, d. h. zwischen der Equipment-Leasing-Gesellschaft und dem Käufer-Mieter. Möglich ist auch die Mietverbindung A—B bei der direkten Hersteller-Vermietung bzw. D—B, wenn ein Bankinstitut alle Lessor-Funktionen übernimmt und nicht nur die Direkt-Vermietung des Herstellers finanziert.

Bei einem Equipment-Leasing-Vorgang operieren also drei Parteien, wobei „C“ das Investitionsrisiko übernimmt. Verhandelt also „A“ mit „B“ über den Verkauf einer Maschine, „B“ diese aber im Augenblick z. B. aus Liquiditätsgründen nicht kaufen kann, bietet sich jetzt die Möglichkeit, über „C“ zu verkaufen und zu vermieten. Das Mietangebot als Alternative zum Kauf regt damit zu neuen Entscheidungen und unternehmerischen Überlegungen an, und es verlängert das Verkaufsgespräch. Leasing bildet damit eine Bereicherung der absatztechnischen Kollektion des Verkäufers und schafft einen neuartigen Absatzweg, der keine Investition seitens des Absatz suchenden Herstellers verlangt.

LEASING ERSCHLIESST NEUE MÄRKTE

Equipment-Leasing kennt praktisch keine Produktgrenze: ob kostspielige elektronische Anlagen, Gabelstapler, Flugzeuge, Werkzeug- oder Büromaschinen, komplette Warenhaus- oder Hoteleinrichtungen, Flutlichtanlagen, Erdöl-Bohranlagen, wissenschaftliche oder medizinische Geräte, Traktoren, Baumaschinen oder komplette Fabrikationsanlagen, um nur einige zu nennen; alle diese Erzeugnisse werden jetzt vermietet und gemietet werden können.

Das Leasing-Prinzip vergrößert mit dem Angebot der alternativen Investitionsfinanzierung den Markt durch die Gewinnung neuer Abnehmerkreise. Es fördert darüber hinaus eine Steigerung der Investitionsgeschwindigkeit. Amerikanische Hersteller mit einem Leasing-Programm haben die Erfahrung gemacht, daß es unter Benutzung der Leasing-Methode leichter ist, einen Produzenten zur Verwendung der jeweils modernsten Anlage anzuhalten oder zu gewinnen. Dies führt auch dazu, daß z. B. neue Typen schneller und mit weniger Pionierarbeit und Kosten verbunden eingeführt werden können.

Equipment-Leasing wird absatzpolitisch in Zukunft von den Unternehmen nicht mehr übersehen werden dürfen. Im Inlandgeschäft nicht und auch nicht im Außenhandel. Denn auch im Ex- und Import läßt sich das Leasing-Verfahren zwar noch nicht generell, so aber doch bereits weitgehend im Verkehr mit den westlichen Industrieländern anwenden. Export-Leasing ist noch relativ unbekannt und befindet sich noch im Anfangsstadium der Entwicklung. Die entsprechenden Umsätze werden noch klein sein, dürften aber im Zuge der weltweiten Ausdehnung dieser Methode an Bedeutung gewinnen.

DAS EXPORT-LEASING

Obzwar mit der Gründung von unabhängigen Equipment-Leasing-Gesellschaften in den USA theoretisch auch gleichzeitig die Möglichkeit geschaffen worden war, das Equipment-Leasing zumindest im US-Importgeschäft anzuwenden, ist diese Praxis erst in jüngster Zeit von den US-Leasing-Gesellschaften aufgegriffen

worden. Es wird in deutschen wie auch anderen europäischen Exportkreisen bisher nur wenig bekannt sein, daß die Inanspruchnahme der Dienste einer US-Leasing-Gesellschaft nicht nur heimischen Herstellern, sondern auch ausländischen Wettbewerbern im Export nach den USA offen steht.

Equipment-Leasing beschränkt sich also keineswegs nur auf das reine Inlandgeschäft; es hat inzwischen durch die Ausdehnung dieses Verfahrens auf eine Reihe von Ländern auch für den Außenhandel bereits eine gewisse Bedeutung erlangt. Die Anwendung des Equipment-Leasing im Export wird z. B. schon jetzt dann ohne Schwierigkeiten möglich sein, wenn im Lande des Importeurs eine Equipment-Leasing-Gesellschaft arbeitet. Aber auch Leasing-Exporte nach anderen Ländern, in denen bis jetzt noch keine solche Gesellschaft errichtet worden ist, dürften entweder über die Equipment-Leasing-Gesellschaften des Exportlandes oder aber über eine solche in einem dritten Lande durchzuführen sein, wenn z. B. über die Kreditwürdigkeit des Mieters keine Zweifel bestehen.

Für den Exporteur unterscheidet sich ein Ausführungsgeschäft unter Einschaltung einer Equipment-Leasing-Gesellschaft nicht wesentlich vom üblichen Export. Die Verschiffung erfolgt an den Empfänger, den Mieter des Kapitalgutes, während die Equipment-Leasing-Gesellschaft als Eigentümer und Vermieter in der Regel Zahlung gegen Dokumente leistet und somit das Investitionsrisiko übernimmt. Die nachstehende, noch unvollkommene Zusammenstellung von Equipment-Leasing-Gesellschaften gibt einen ersten Eindruck darüber, in welchen Ländern bisher das Leasing-Verfahren eingeführt worden ist. Sie mag gleichzeitig im Bedarfsfall als Hinweis für den deutschen Exporteur dienen.

Das Netz der Equipment-Leasing-Gesellschaften

USA:

United States Leasing Corporation, San Francisco
Equitable Leasing Corp., New York City
Bankers Leasing Corp., Boston
American Industrial Leasing Co., Chicago
Nationwide Leasing Co., Chicago
Equilease Corp., New York
Lease Plan International, Great Neck, N. Y.
Talcott Leasing Corp., New York
Walter E. Heller & Co., New York
Arizona Bancorporation, Phoenix
Langner Leasing Co., New York City
National Equipment Rentals Ltd., Elmont, N. Y.

Australien:

Lease and Investment Ltd., Sidney

Belgien:

Locindus SA., Brüssel

Bundesrepublik Deutschland:

Deutsche Leasing GmbH., Düsseldorf

Frankreich:

Locindus SA., Paris

Großbritannien:

Mercantile Leasing Comp. Ltd., London
Industrial Leasing & Finance Ltd., London
Leasing & Development Finance Ltd., London
Equipment Leasing Co., London

Italien:

American Industrial Leasing Comp.
mit Niederlassungen in Turin, Mailand und Rom

Kanada:

Canadian-Dominion-Leasing Corp., Toronto
Industrial-Talcott Ltd., Montreal

Mexiko:

American Industrial Leasing Comp.
mit Niederlassung in Mexico City, D. F.

Puerto Rico:

Talcott-Inter-American Corp., San Juan
American Industrial Leasing Comp., San Juan