

Besonderheiten

Besonderheiten des EDV-Leasing.

In der wirtschaftlichen Praxis spricht man bei der Überlassung von Hard- und/oder Software von EDV- oder Computer-Leasing. Wegen der besonderen Probleme, die im Zusammenhang mit der Überlassung und Finanzierung von Software entstehen, wird allerdings der Begriff Hardware-Leasing zunehmend von dem des Software-Leasing abgegrenzt.

Zur Hardware gehören die physikalischen Einheiten einer Datenverarbeitungsanlage. Neben einer Zentraleinheit gehören hierzu die peripheren Geräte wie externe Speicher oder Ein- und Ausgabegeräte.

Die Software umfasst diejenigen Teile der EDV-Anlage, die nicht zu den physikalischen Bestandteilen zählen, und stellt sozusagen den intellektuellen Teil des EDV-Systems dar. Zur Software zählen Computerprogramme, Programmträger oder auch Programmdokumentationen. Im allgemeinen wird zwischen Systemsoftware (Betriebssystem) und Anwendersoftware unterschieden. Anwendersoftware ist entweder Standardsoftware oder Individualsoftware. Während Individualsoftware aus Programmen besteht, die für einen bestimmten Zweck auf einen bestimmten Anwender und eine bestimmte Datenverarbeitungsanlage zugeschnitten sind, und zur Lösung eines konkreten und individuellen Problems dienen, besteht Standardsoftware aus Programmen zur Lösung bestimmter Aufgaben, die für einen großen Anwenderkreis mit gleichartiger oder auch unterschiedlicher Hardwareausstattung geschaffen sind.

Computer-Leasingverträge haben selten ausschließlich Hardware zum Gegenstand. Vielmehr ist regelmäßig die Lieferung einer Computeranlage, bestehend aus Hard- und Software, also eines kompletten Computersystems Gegenstand eines solchen Vertrages. Auf dem Hardware-Markt hat die Innovationsgeschwindigkeit dazu geführt, dass aus einem langlebigen Investitionsgut eine Art kurzlebiges Verbrauchsgut wurde.

Während die Produktlebenszyklen immer kürzer werden, werden die Amortisationszeiten für die Entwicklungskosten immer länger, so dass sich beide zunehmend angleichen. Wenn verhindert werden soll, dass

die Amortisationszeit für die Entwicklungskosten länger wird als die Produktlebenszeit, müssen die Entwicklungszeiten verkürzt und die Produkte rasch in den Markt eingeführt werden. Für die Anwender führt dies dazu, dass sie in immer kürzeren Zeitabständen zum Austausch ihrer Geräte veranlasst werden. Die rasche technische Alterung der Geräte und der in immer kürzeren Zeitabständen erfolgende Austausch gehen einher mit einem rapiden Preisverfall.

Die Entwicklungen im Hardware-Bereich wurden durch ähnliche Entwicklungen im Software-Bereich, speziell bei der Anwendersoftware, begleitet. Die Anwendersoftware hat sich dem gestiegenen Leistungsvermögen der Hardware angepasst und gleichzeitig neue Anwendungen erschlossen. Ebenso wie die Hardware wird sie durch die Weiterentwicklungen auf kürzere Produktlebenszeiten ausgerichtet. Die hohen Entwicklungskosten führen häufig nur durch große Auflagen zu vertretbaren Preisen. Oftmals werden heute Hardware und Software (Betriebssoftware und wesentliche Teile von Standard-Anwendersoftware) zu sehr unterschiedlichen Paketen geschnürt und angeboten, so dass es für den Anwender nicht immer leicht ist, die Einzelpreise und somit die Preiswürdigkeit getrennter Angebote zu ermitteln.

Die rasche und weite Verbreitung von PCs, vernetzten Systemen, Online- und Internetdiensten haben dem EDV-Markt bedeutende neue Impulse gegeben, gleichzeitig aber auch den Konkurrenzdruck verstärkt. Die Anbieter müssen nicht nur Kunden gewinnen, sie müssen sie auch halten. Herstellerbindung gilt als vorrangiges marktstrategisches Ziel, wobei sich diese heute oft nur erreichen lässt, wenn mit der Ware ein weitgefassenes Dienstleistungsangebot verbunden ist. Im EDV-Geschäft bedeutet dies z. B. Vor-Ort-Hilfe in Notfällen oder günstige Wartungs- und Versicherungsmöglichkeiten.

Im Rahmen des Computer-Leasing gilt es als Voraussetzung, dass der Leasingnehmer Klarheit darüber hat, wie lange eine zu finanzierende Anlage technisch und wirtschaftlich genutzt werden kann und soll, wenn er die richtige Vertragsform und die der voraussichtlichen Nutzungsdauer angepasste Vertragslaufzeit ermitteln möchte. Beim EDV-Lea-

sing kann die Bestimmung der optimalen Laufzeit bzw. die der tatsächlichen Nutzungsmöglichkeit angepasste Vertragslaufzeit schwieriger sein als bei anderen Produkten.

Grund hierfür ist einerseits der rasante technische Fortschritt in den Bereichen Hard- und Software, der zeitlich nur grob eingeschätzt werden kann, andererseits die Tatsache, dass die Geräte durch Aufrüstung sowohl diesem technischen Fortschritt als auch den wachsenden Anwenderbedürfnissen angepasst werden können. Lässt sich die voraussichtliche Einsatzdauer einigermaßen zuverlässig abschätzen, ist für Hardware der Vollamortisationsvertrag die ideale Lösung. Kann die voraussichtliche Einsatzzeit einer EDV-Anlage nur schwer abgeschätzt werden, so ist es ratsam, einen Vertrag zu wählen, der sowohl eine längere Verweilzeit der Anlage als auch einen Ausstieg aus der Vertragsbindung zu einem vom Leasingnehmer bestimmbaren Zeitpunkt ermöglicht. Teilamortisationsverträge werden im EDV-Leasing gerne gewählt, da sich durch den Restwert einer Anlage in Verbindung mit der Laufzeit die Höhe der monatlichen Leasingraten senken lässt. Der Leasingnehmer muss jedoch in seiner Kosten-Nutzen-Analyse und in seiner Liquiditätsplanung berücksichtigen, dass der Leasinggeber von seinem Andienungsrecht Gebrauch machen wird, wenn bei Vertragsschluss der Marktwert der Anlage unter ihrem Restwert liegt.

Kündbare Teilamortisationsverträge gehörten lange Zeit zu den bevorzugten Vertragsmodellen im EDV-Leasing, haben aber mittlerweile an Bedeutung verloren. Bei dieser Vertragsart wird oftmals damit geworben, dass der Kunde zu jeder Zeit die Möglichkeit einer raschen Anpassung an die technische Entwicklung hat und auf eine größere oder modernere Anlage umsteigen kann. Dies ist allerdings trügerisch, da der Leasingnehmer über die Abschlusszahlung das Wertminderungsrisiko trägt, und im schnelllebigen EDV-Geschäft die zuerst geleaste Anlage zum Kündigungszeitpunkt häufig veraltet ist und kaum weiterverwendet werden kann. Der Leasingnehmer sollte sich bei dieser Vertragsart nicht von scheinbar niedrigen Leasingraten täuschen lassen. Diese fallen umso geringer aus je länger die kalkulatorische Vertragslaufzeit bei der Ermittlung der Leasingraten angesetzt wird. Wird der Vertrag vorzeitig gekündigt, fällt der Restamortisationsan-

spruch der Leasinggesellschaft umso höher aus. Obwohl auch bei scheinbar hoher Abschlusszahlung maximal 100% der Investitionskosten amortisiert werden, wird die hohe Abschlusszahlung durch den Leasingnehmer negativ bewertet, so dass der Anteil kündbarer Leasingverträge im EDV-Bereich in den letzten Jahren gesunken ist.

In anderen Objektbereichen hingegen, die z. B. einen weniger starken Wertverfall aufweisen, kommen kündbare Verträge immer häufiger vor. Ist die Möglichkeit eines kurzfristigen Ausstiegs für den Leasingnehmer von oberster Priorität, kann jedoch auch dieser Vertragstypus vorteilhaft sein. Bei der Wahl des richtigen Angebotes sollte sich der Leasingnehmer nicht von einer im Augenblick günstig erscheinenden Leasingrate leiten lassen. Er sollte vielmehr das Vertragsmodell wählen, das sich in der Endabrechnung am vorteilhaftesten darstellt. Bei der Hardware ist dies in der Regel der Vollamortisationsvertrag oder auch der Teilamortisationsvertrag mit einem geringen Restwert (5% - 10%). Dies gilt aber nur, wenn voraussichtliche Nutzungsdauer und die Laufzeit des Leasingvertrages sorgfältig aufeinander abgestimmt sind. Ganz entscheidend für die voraussichtliche Nutzungsdauer sind wiederum die Innovationsfolgen der Hardware.

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass die Zentraleinheit und die peripheren Geräte erfahrungsgemäß unterschiedliche Lebensdauern haben. Es sollte daher geprüft werden, ob es sinnvoll ist, diese mit einem einzigen Leasingvertrag abzudecken, oder ob es vorteilhafter ist, getrennte Leasingverträge abzuschließen. Im Fall mehrerer getrennter Verträge muss der Leasingnehmer allerdings bedenken, dass er für die Gesamtkonfiguration kein einheitliches Austauschdatum mehr hat, und er sich möglicherweise schwierig nachvollziehbaren Ablöseforderungen des Leasinggebers gegenüber sieht.