



Technologiefinanzierung

Eine unabhängige Studie des deutschen Marktes gesponsort von Cisco Systems Capital

Technologiefinanzierung

Eine unabhängige Studie gesponsort von Cisco Systems Capital

Der Kauf von Hightech-Produkten und - Dienstleistungen ist seit je her eine schwierige Angelegenheit. Es gibt so viel zu entscheiden. Welche Technologie soll es sein? Welche Marke? Welcher Lieferant? Heute fallen derartige Entscheidungen sogar noch schwerer.

Die Lebenszyklen von Produkten verkürzen sich mit enormer Geschwindigkeit. Was heute ein hochmodernes Produkt sein mag, kann morgen schon hoffnungslos veraltet sein. Es ist daher nicht so einfach, Kaufentscheidungen zu treffen, die Neuanschaffungen auch „zukunftsicher“ machen.

Technologien konvergieren - Sprach- und Datentechnik, Festnetz und Mobilfunk, analog und digital. Und da wir uns nicht alle gleich begeistert auf jede neue Technologie stürzen, sondern lieber erst einmal abwarten, ist es schwer zu sagen, wann wir die Umstellung auf eine neu eingeführte Technologie wagen sollten.

Seit einigen Jahren nun versuchen einige der großen Hardware-Anbieter auf dem Weltmarkt, den Unternehmen bei der Anschaffung neuer Technologien behilflich zu sein, indem sie ihnen eine Vielzahl von maßgeschneiderten Finanzierungsoptionen anbieten. Dank der derzeitigen Dynamik auf dem Markt scheint daher der Zeitpunkt gekommen, um diese Optionen zu analysieren und zu prüfen, wie wir unsichere Kaufentscheidungen ein bisschen sicherer gestalten können.

Flexibel

Die wenigsten von uns wissen genau, wie sich unsere Situation während der voraussichtlichen Lebensdauer unserer technischen Anschaffungen entwickeln wird. Werden sich die Anforderungen unseres Unternehmens während der kommenden Monate wesentlich ändern? Ersetzen technisch überlegene Neuheiten bald unsere Neuanschaffungen? Steigt die Zahl der Benutzer oder die Nachfrage nach dieser Technologie unerwartet schnell, sodass ihre Nutzbarkeit infrage gestellt wird, noch bevor ihr Lebenszyklus endet? Mit anderen Worten: Haben wir eine Lösung gekauft, die vorzeitig veraltet sein wird?

In letzter Zeit haben zahlreiche Unternehmen sehr positiv auf diesen erhöhten Flexibilitätsbedarf reagiert. Es gibt mittlerweile Finanzierungsverträge mit einer so genannten Tausch- oder Aktualisierungsoption. Im Rahmen dieser Art von Option können Unternehmen zu vorab festgelegten Zeitpunkten einen bestimmten Prozentsatz der erworbenen Hardware aufrüsten oder austauschen. Dieser Prozess beginnt normalerweise ein Jahr nach Vertragsbeginn und setzt sich dann alle sechs oder zwölf Monate fort.

Zwar wird die genaue Funktionsweise derartiger Optionen jeweils von den speziellen Vertragsbedingungen bestimmt; wichtig ist jedoch, dass Unternehmen so besser auf die Anforderungen ihrer Mitarbeiter reagieren können. Das heißt nicht notwendigerweise, dass sie ihre ursprünglichen Vorstellungen an ihre Technologie revidieren müssen, sondern dass sie einfach während der Laufzeit des Vertrags Änderungen an der ursprünglichen Installation vornehmen können. Und sie müssen nicht verzweifelt zusätzliche Haushaltsmittel auftun, denn solche Verträge sind normalerweise darauf abgestimmt, ihre monatlichen oder vierteljährlichen Zahlungen unter Kontrolle zu halten.

Einfach

Eine solche Flexibilität kann natürlich äußerst attraktiv sein. Keiner von uns ist jedoch bereit, ein zusätzliches Maß an Flexibilität gegen noch mehr komplizierte Verfahren einzutauschen. Glücklicherweise sind die meisten Finanzierungsoptionen auf dem Markt heute denkbar einfach.

Die meisten Unternehmen nehmen Kredite auf - langfristige, kurzfristige und Überziehungskredite oder eine Mischung aus allen drei. Die Banken bieten bereitwillig Kredite an, allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen. Häufig verlangen sie Sicherheiten in Form von Pfandrechten an einigen oder allen dinglichen Vermögenswerten des Unternehmens. Manchmal verlangen sie sogar offizielle Bürgschaften seitens der Geschäftsinhaber. Außerdem können sie Kreditvertragsbedingungen auferlegen, um das Risiko für die Bank zu senken, indem sie den Spielraum des Unternehmens bei der Ausweisung bestimmter wichtiger Kennzahlen in der Bilanz einschränken.

Die Finanzierung von technologischem Gerät gestaltet sich normalerweise deutlich einfacher. Zunächst einmal bestehen sämtliche vertraglich verbundenen Sicherheiten aus den betreffenden Anlagen selbst. Insofern kommt es äußerst selten vor, dass der Technologieanbieter zusätzliche Sicherheiten verlangt. Zweitens sind solche Leasing-Verträge normalerweise überwiegend oder vollständig bilanzneutral. Derartige bilanzneutrale Finanzierungselemente sind heute eine anerkannte Methode der Finanzierung von Anlagewerten insbesondere mit kürzerer Lebensdauer.

Die Finanzierung von Technologie ist also häufig nichts anderes als eine schmerzlose Ausweitung der bestehenden Kreditvereinbarungen eines Unternehmens. Die vorhandenen Kreditvereinbarungen mit den Banken bleiben davon unberührt. Mit anderen Worten: Der Kreditrahmen lässt sich erhöhen, ohne dass sich dies auf andere Aspekte des Finanzmanagements des Unternehmens auswirkt.

Rentabel

Technologieanschaffungen können also äußerst flexibel finanziert werden. Und es ist außerdem relativ einfach, solche Verträge abzuschließen, insbesondere wenn absehbar ist, dass sie nur geringe oder keine Auswirkungen auf andere Aspekte des Finanzierungsbedarfs des Unternehmens haben. Aber ergeben derartige Finanzierungsverträge wirtschaftlich gesehen einen Sinn?

In vielen Unternehmen - und insbesondere in den meisten kleineren Unternehmen - regiert König Cashflow. Wenn Sie einen Barkauf mit einem Vertrag über beispielsweise drei Jahre vergleichen, liegen die Vorteile eines Vertrages auf der Hand.

Dass der Cashflow beim Erwerb technischer Anlagen über eine Finanzierungsvereinbarung eng an die Nutzung dieser Anlagen gekoppelt ist, ist vielleicht weniger offensichtlich. Dies steht im direkten Gegensatz zum Barkauf, wo die Bezahlung für die Anlagewerte deutlich von den später realisierten Vorteilen abgekoppelt ist. Dies wiederum spricht für den Erwerb derartiger Anlagewerte über einen Finanzierungsvertrag.

Finanzierung

Laut den neuesten Zahlen von Leaseurope, dem Fachverband der europäischen Leasing-Firmen, ist Deutschland mit einem Neugeschäft im Wert von fast € 40 Milliarden in 2004 der zweitgrößte Markt für Anlagefinanzierungen in Europa. Mehr als ein Sechstel aller von deutschen Unternehmen getätigten Anlageinvestitionen erfolgen als Kreditfinanzierung.

Die Deutschen finanzieren Fahrzeuge traditionsgemäß über Kredite. Maschinen und Industriegeräte werden ebenfalls überwiegend mit Krediten finanziert. Jeder zehnte Euro, mit dem heute Anlageinvestitionen (mit Ausnahme von Immobilien) finanziert werden, entfällt inzwischen auf Computer und Büromaschinen.

Was also bedeutet Finanzierung? Es ist in der Regel eine Form der Leasing-Vereinbarung mit einer Laufzeit von drei oder mehr Jahren mit oftmals feststehenden monatlichen oder vierteljährlichen Ratenzahlungen. Häufig werden alle oder die meisten Technologiekomponenten zu einer regelmäßigen Kreditzahlung zusammengefasst. Sie kann, wie bereits erwähnt, flexibel sein und Änderungen im Laufe der Zeit berücksichtigen. Sie lässt sich einfach einrichten ohne oder ohne wesentliche Auswirkungen auf die Finanzierung des Unternehmens insgesamt. Und sie kann rentabel sein, indem sie Cashflow und Nutzung zur Deckung bringt.

Sponsor dieser unabhängigen Veröffentlichung ist Cisco Capital, eine Tochtergesellschaft der Cisco Systems, Inc. Cisco Capital bietet die gesamte Bandbreite von Finanzdienstleistungen an, die Unternehmen bei Erwerb, Einrichtung, Aufrüstung und Schutz ihrer Technologie-Investitionen helfen.

Miniprofil

Richard Nockolds betreut seit mehr als 20 Jahren als unabhängiger Berater Käufer und Verkäufer von Technologieprodukten und -dienstleistungen.



Corporate Headquarters

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA

www.cisco.com

Tel: 408 526-4000
800 553-NETS (6387)
Fax: 408 526-4100

European Headquarters

Cisco Systems International BV
Haarlerbergpark
Haarlerbergweg 13-19
1101 CH Amsterdam
The Netherlands

www-europe.cisco.com

Tel: 31 0 20 357 1000
Fax: 31 0 20 357 1100

Americas Headquarters

Cisco Systems, Inc.
170 West Tasman Drive
San Jose, CA 95134-1706
USA

www.cisco.com

Tel: 408 526-7660
Fax: 408 527-0883

Asia Pacific Headquarters


Cisco Systems, Inc.
168 Robinson Road
#28-01 Capital Tower
Singapore 068912

www.cisco.com

Tel: +65 6317 7777
Fax: +65 6317 7799

Cisco Systems has more than 200 offices in the following countries and regions. Addresses, phone numbers, and fax numbers are listed on the **Cisco.com Website at www.cisco.com/go/offices.**

Argentina • Australia • Austria • Belgium • Brazil • Bulgaria • Canada • Chile • China PRC • Colombia • Costa Rica • Croatia • Cyprus • Czech Republic
Denmark • Dubai, UAE • Finland • France • Germany • Greece • Hong Kong SAR • Hungary • India • Indonesia • Ireland • Israel • Italy
Japan • Korea • Luxembourg • Malaysia • Mexico • The Netherlands • New Zealand • Norway • Peru • Philippines • Poland • Portugal
Puerto Rico • Romania • Russia • Saudi Arabia • Scotland • Singapore • Slovakia • Slovenia • South Africa • Spain • Sweden
Switzerland • Taiwan • Thailand • Turkey • Ukraine • United Kingdom • United States • Venezuela • Vietnam • Zimbabwe

 Copyright © 2006 Cisco Systems, Inc. All rights reserved. CCSP, CCVP, the Cisco Square Bridge logo, Follow Me Browsing, and StackWise are trademarks of Cisco Systems, Inc.; Changing the Way We Work, Live, Play, and Learn, and iQuick Study are service marks of Cisco Systems, Inc.; and Access Registrar, Aironet, ASIST, BPX, Catalyst, CCDA, CCDP, CCIE, CCIP, CCNA, CCNP, Cisco, the Cisco Certified Internetwork Expert logo, Cisco IOS, Cisco Press, Cisco Systems, Cisco Systems Capital, the Cisco Systems logo, Cisco Unity, Empowering the Internet Generation, Enterprise/Solver, EtherChannel, EtherFast, EtherSwitch, Fast Step, FormShare, GigaDrive, GigaStack, HomeLink, Internet Quotient, IOS, IP/TV, iQ Expertise, the iQ logo, iQ Net Readiness Scorecard, LightStream, Linksys, MeetingPlace, MGX, the Networkers logo, Networking Academy, Network Registrar, Packet, PIX, Post-Routing, Pre-Routing, ProConnect, RateMUX, ScriptShare, ScriptShare, SlideCast, SMARTnet, StrataView Plus, TeleRouter, the Fastest Way to Increase Your Internet Quotient, and TransPath are registered trademarks or trademarks of Cisco Systems, Inc. and/or its affiliates in the United States and certain other countries.

All other trademarks mentioned in this document or Website are the property of their respective owners. The use of the word partner does not imply a partnership relationship between Cisco and any other company. (0502R)

Printed in the UK
31197/ecoutez/hb/nov.06