

EUROPÄISCHES KMU-CAPEX-BAROMETER

Geschäftsstimmung und Anlageinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen in den vier größten europäischen Volkswirtschaften

Juli 2011



Inhalt

Einführung	3
Zusammenfassung	4
Anlageinvestitionen und Geschäftsstimmung	6
Finanzierung	8
Highlights nach Vermögensarten	10
Über GE Capital	13

Einführung



Die Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen für die europäische Wirtschaft ist allgemein anerkannt. 99% aller europäischen Unternehmen sind KMUs; auf diese entfallen etwa zwei Drittel aller Arbeitsplätze im privaten Sektor, und sie spielen eine entscheidende Rolle bei der Beschaffung von Wohlstand und Wachstum: Wenn KMUs florieren, tut es auch die europäische Wirtschaft als Ganzes.

Die Phase nachhaltigen Wachstums, die die europäischen KMUs während der ersten Jahre des neuen Jahrtausends erlebten, ging mit dem Ausbruch der jüngsten Wirtschaftskrise zu Ende. Die neue Post-Rezessionsphase stellt kleinere Unternehmen vor neue Herausforderungen. Steigende Kreditkosten und konservative Standards bei der Risikoübernahme erschweren den Zugang zu einer Finanzierung – insbesondere für Kleinunternehmen, denen die Finanzstärke großer Konzerne fehlt – und setzen KMUs, die zur Unterstützung ihres Geschäfts auf diese angewiesen sind, zusätzlich unter Druck.

In einem weiterhin schwierigen Umfeld versucht dieser Bericht zu erheben, wie KMUs den Markt, in dem sie tätig sind, wahrnehmen, ihre Erwartungen zu erfassen und ihre Stimmung zu messen.

Als Teil von GE, einem der größten Industriekonglomerate der Welt, ist GE Capital in der Lage, KMUs mit mehr als nur Geld zu unterstützen. Wir verbinden finanzielles Gespür mit einer tief greifenden Kenntnis der Vermögenswerte, die sie zum Betrieb ihres Geschäftes brauchen. In diesem Bericht konzentrieren wir unsere Aufmerksamkeit auf Investitionen in fünf Vermögensarten, bewerten die Bereitschaft von KMUs zur Investition in neue Ausrüstung und identifizieren die wichtigsten Motivationsfaktoren, die ihren Anlageinvestitionen zugrunde liegen.

Das Europäische KMU-CAPEX-Barometer beruht auf 1000 Interviews mit Inhabern, Führungskräften und Entscheidungsträgern von KMUs in den vier größten europäischen Volkswirtschaften, denen ich an dieser Stelle dafür danken möchte, dass sie diese Erhebung möglich gemacht haben.

Der erste Teil des Berichts betrachtet die Geschäftsstimmung der KMUs, die – obwohl volatil – einen interessanten Vergleich zwischen vier bedeutenden europäischen Märkten gestattet, sowie die Art und Weise, wie sich diese auf ihre beabsichtigten Ausgaben in den kommenden zwölf Monaten auswirkt.

Der zweite Abschnitt konzentriert sich auf die Präferenzen von KMUs bei der Finanzierung ihrer Investitionen und die Finanzierungsquellen, die sie voraussichtlich in Betracht ziehen, während die letzten Seiten die Erhebungsdaten in Bezug auf Investitionen in verschiedene Vermögensarten und die diesen zugrundeliegenden Gründe hin betrachten.

Wir werden diese Erhebung in sechs Monaten wiederholen, um die Wahrnehmungen und Verhaltensänderungen während der zu erwartenden Konjunkturerholung zu überwachen, in der Hoffnung, dass diese Erhebung wertvolle Einsichten im Hinblick darauf bieten wird, wie kleine und mittlere Unternehmen auf die neuen Herausforderungen, die sich ihnen stellen, reagieren.

Elmar Lukas

Managing Director, Pan-European Leasing
GE Capital

Zusammenfassung

Europas KMUs investieren, um konkurrenzfähig zu bleiben

Viele KMUs in Frankreich, Deutschland, Italien und Großbritannien sehen Chancen am Markt und betrachten Effizienz und Produktivität als die wesentlichen Erfolgsfaktoren.

Die Erhebung stellt drei Bereiche heraus, in denen es in den vier Ländern interessante Ähnlichkeiten gibt.

Erstens erscheinen KMUs in Bezug auf das Umfeld, in dem sie tätig sind, relativ optimistisch. Obwohl der Anteil derjenigen, die eine pessimistische Sichtweise vertreten, zwischen den vier Ländern variiert, zeigten in allen Märkten zwischen 46% und 50% der Befragten eine positive Einstellung.

Zweitens waren in allen vier Märkten Effizienz- und Produktivitätssteigerungen der Hauptgrund für Anlageinvestitionen, und zwar für nahezu alle betrachteten Vermögensarten.

Drittens ziehen es KMUs vor, ihre Investitionen in neue Ausrüstung mit Unternehmenskapital zu finanzieren.

Ihre bevorzugten Alternativen in allen betrachteten Vermögensklassen sind Leasing- und Mietlösungen, während Kredite in allen vier Märkten die am wenigsten beliebte Lösung waren.

Die Erhebung stellt außerdem einige interessante Unterschiede in den vier Märkten heraus, insbesondere in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit, mit der KMUs unterschiedliche Finanzanbieter in Betracht ziehen.

Deutschland ist Vorreiter

Unter allen befragten Unternehmen waren die deutschen KMUs in ihrer Einschätzung der nächsten zwölf Monate am positivsten eingestellt, und etwa die Hälfte von ihnen vertritt eine positive Sichtweise in Bezug auf die sich ihnen im nächsten Jahr bietenden Geschäftschancen. Nur 17% der Befragten äußerten pessimistische Erwartungen; allerdings erreichte dieser Anteil bei den Kleinstunternehmen – mit weniger als zehn Beschäftigten – 25%.

Es überrascht daher nicht, dass deutsche Unternehmen im Durchschnitt mehr zu investieren beabsichtigen als jene in Frankreich, Italien und Großbritannien, und zwar im Schnitt etwa € 120.000. Dies sind € 20.000 mehr als bei den französischen KMUs, die bei den beabsichtigten Investitionen an zweiter Stelle stehen.

Und schließlich legen die Erhebungsergebnisse nahe, dass die KMUs in Deutschland die jüngste Krise besser bewältigt haben als die in den anderen drei von uns untersuchten Ländern: Im vergangenen Jahr verloren sie geschätzte € 9,1 Mrd. aufgrund von mangelnden Anlageinvestitionen, was 0,41% des nationalen BIP in 2010 entspricht. Dies ist der niedrigste Schätzwert unter den betrachteten Märkten.

Französische KMUs ziehen neue Maschinen in Betracht, um Wachstum zu ermöglichen

Der von den KMUs in Deutschland gezeigte Optimismus wird von den französischen KMUs nahezu exakt geteilt: 50% der Teilnehmer hatten positive Erwartungen, während nur 18% negative Ansichten vertraten.

Die Erhebungsergebnisse zeigen, dass die französischen KMUs die zweithöchsten Investitionen in neue Ausrüstung tätigen werden, um ihr Geschäft in den kommenden zwölf Monaten zu stärken: jeweils € 100.000.

Ihre Ausgaben für neue Fertigungsmaschinen werden unter den vier betrachteten Ländern als deutlich am höchsten eingestuft. Durchschnittlich € 57.000 sollen für neue Fertigungsmaschinen investiert werden; dies entspricht 57% der Gesamtanlageinvestitionen für den betrachteten Zeitraum. Dieser Wert ist der höchste sowohl prozentual als Anteil der Gesamtausgaben (Großbritannien kommt an zweiter Stelle mit 48%) als auch in absoluten Zahlen (die durchschnittlichen Ausgaben für Fertigungsmaschinen in Deutschland liegen bei € 49.000).

Die hohen Ausgaben liegen nur teilweise in der

Abnutzung bestehender Ausrüstung begründet. Die Hauptgründe für Investitionen in neue Fertigungskapazitäten sind angestrebte Effizienz- und Produktivitätssteigerungen und der Aufbau von Kapazitäten zur Bewältigung des Wachstums bei Neuaufträgen und -kunden.

Italien: Zeit, um aufzuholen

Den italienischen KMUs scheinen in den vergangenen zwölf Monaten aufgrund mangelnder Anlageinvestitionen mehr Aufträge entgangen zu sein als Unternehmen in den anderen drei Märkten.

Schreibt man die Ergebnisse der italienischen Antworten für den Gesamtmarkt fort, so scheint es, als hätten KMUs in Italien mehr als € 10,6 Mrd. mehr umgesetzt, wenn sie die notwendige Ausrüstung erworben hätten.

Zwar weicht diese Zahl nur geringfügig von den Schätzwerten für Frankreich und Deutschland ab, die bei € 10,2 Mrd. bzw. € 9,1 Mrd. liegen. Doch im Vergleich zur Größe der nationalen Volkswirtschaft ist sie erheblich höher und entspricht 0,87% vom BIP (gegenüber 0,63% in Frankreich und 0,41% in Deutschland).

Die italienischen KMUs schienen am ehesten geneigt, sich zur Finanzierung ihrer Anlageinvestitionen um externe Finanzierungslösungen zu bemühen. Etwa 48% der italienischen KMUs hatten positive Erwartungen; dies sind etwa doppelt so viele wie mit negativer Sichtweise (25%), was Italien zum drittoptimistischsten Markt nach Deutschland und Frankreich macht.

Lässt sich dies nun in neue Investitionen während der kommenden zwölf Monate übersetzen? Die Ergebnisse legen nahe, dass die durchschnittlichen

Anlageinvestitionen italienischer KMUs geschätzte € 89.500 erreichen werden – ein erheblicher Betrag, aber deutlich niedriger als die für Deutschland und Frankreich erwarteten Investitionsausgaben.

Nach wie vor mangelnde Zuversicht bei britischen KMUs?

Die Erhebung legt nahe, dass die Anlageinvestitionen der britischen KMUs in den nächsten zwölf Monaten mit durchschnittlich £ 73.800 (€ 85.000) unter den vier Märkten am niedrigsten ausfallen werden.

Die britischen KMUs sind die am wenigsten optimistischen der vier betrachteten Länder. Obwohl 46% der Antwortenden eine positive Sichtweise vertraten, betrachtete jeder dritte Befragte das aktuelle Umfeld als negativ. Dieser niedrigere Konsens in Bezug auf das gegenwärtige wirtschaftliche Klima legt nahe, dass die Wahrnehmung der KMUs einer stetigen Erholung der in den anderen wichtigen europäischen Märkten hinterherläuft.

Die britischen KMUs neigen am ehesten dazu, für Anlageinvestitionen Unternehmenskapital einzusetzen (in 63% der Fälle). Ob die britischen Unternehmen einen geringeren Liquiditätsbedarf haben oder es im Gegenteil schwieriger finden, Kredite zu erhalten, ist gegenwärtig Gegenstand einer Debatte in Großbritannien, wo das Bankensystem von der Finanzkrise besonders hart getroffen wurde.

Interessanterweise würden nur 42% der britischen Teilnehmer bei der Finanzierung neuer Vermögenswerte eine Finanzierung über eine traditionelle Bank in Betracht ziehen. Dies ist der bei weitem niedrigste Wert unter den vier untersuchten Ländern.

Über diesen Bericht

Das europäische KMU-CAPEX-Barometer ist ein Bericht, der auf einer GE Capital-Befragung von 1000 kleinen und mittleren Unternehmen in Frankreich, Deutschland, Italien und Großbritannien basiert.

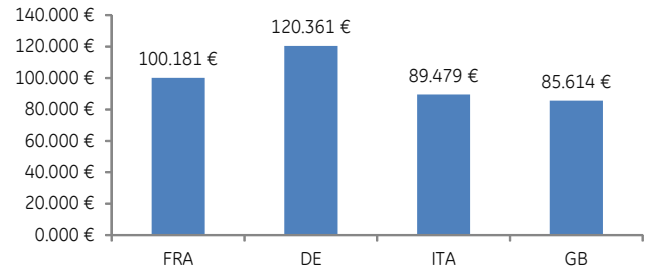
- In jedem Markt wurden 250 Befragungen durchgeführt.
- Innerhalb jedes Marktes hatten ein Drittel der befragten Unternehmen zwischen 2 und 9 Mitarbeiter, ein Drittel zwischen 10 und 49 Mitarbeiter und ein Drittel zwischen 50 und 249 Mitarbeiter.
- Alle Befragten hatten die Einkaufsverantwortung in den durch diesen Bericht abgedeckten Vermögensbereichen inne.
- Über 50% der Antwortenden waren Unternehmensinhaber oder Führungskräfte auf Vorstandsebene.

Anlageinvestitionen und Geschäftsstimmung

Deutsche KMUs planen höchste Investitionen

Die deutschen KMUs sind der europäische Vorreiter bei den in den kommenden zwölf Monaten beabsichtigten Anlageinvestitionen. Die deutschen Unternehmen planen durchschnittliche Ausgaben für Ausrüstung von mehr als € 120.000 zur Unterstützung ihres Geschäfts. KMUs in Großbritannien planen mit durchschnittlich € 85.000 deutlich geringere Investitionen.

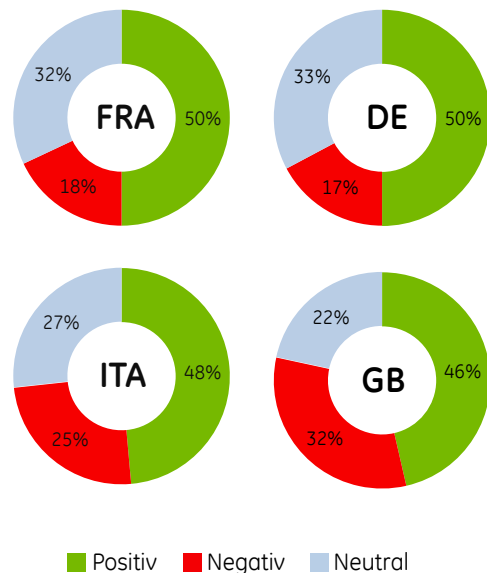
Durchschnittliche Anlageinvestitionen von KMUs in den kommenden 12 Monaten



Ist der Optimismus endlich zurück?

Fast jedes Zweite der in den vier Märkten befragten KMUs äußerte sich optimistisch über die Wachstumschancen innerhalb des bestehenden Geschäftsumfeldes. In Deutschland und Frankreich war die positivste Stimmung zu verzeichnen, während die britischen Daten ein erhebliches Maß an Unsicherheit erkennen lassen.

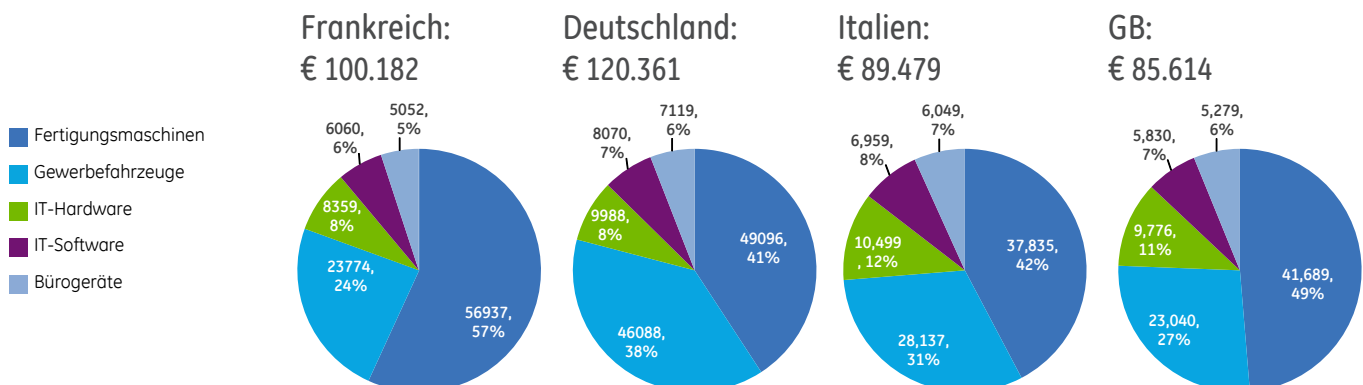
Wie würden Sie den aktuellen Grad an Zuversicht/Optimismus in Bezug auf das Wachstum in Ihrem Sektor beschreiben?



„Die deutsche Wirtschaft wächst stetig, und ein leichter Rückgang der Exporte wurde durch eine solide Binnennachfrage kompensiert. Mit wachsender Einkaufsbereitschaft seitens der Verbraucher schöpfen KMUs wieder Vertrauen und sind zunehmend bereit, zu investieren.“

Jürgen Janz
Commercial Leader, Equipment Finance
GE Capital Germany

Durchschnittliche Investitionen von KMUs, nach Ländern (Schätzwerte, in Euro)



Investitionen in die Effizienz

Häufigster Grund dafür, dass KMUs in Europa Anlageinvestitionen vornehmen, ist die Aufrüstung der Ausrüstung mit dem Ziel, Effizienz und Produktivität zu steigern. Mehr als 31% aller geplanten Investitionen werden aus diesem Grund getätigt.

Seltener werden Investitionen infolge der Abnutzung bestehender Ausrüstung getätigt – 24% der Investitionen dienen diesem Ziel.

Wachstumschancen?

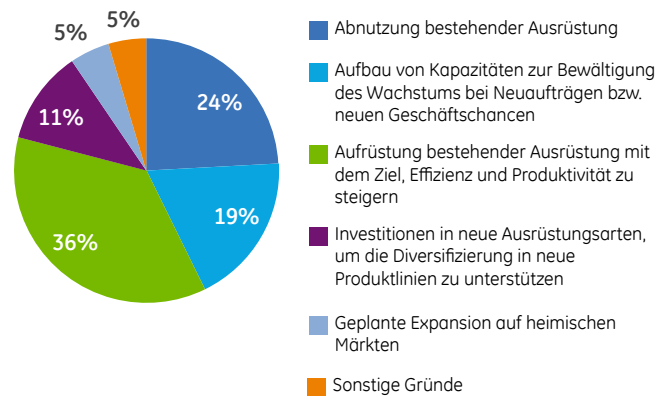
Mehr als 19% der Anlageinvestitionen erfolgen, um Kapazitäten zur Bewältigung des Wachstums bei den Neuaufträgen aufzubauen. KMUs in Deutschland investieren am ehesten, um Neuaufträge zu unterstützen, während britische Unternehmen am wenigsten aus diesem Grund investieren.

Hat Italien das Nachsehen?

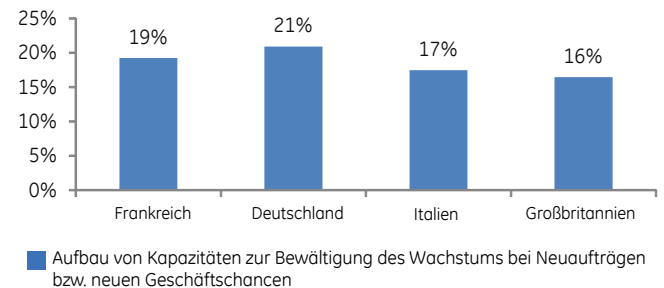
Italienische KMUs verpassten in den letzten zwölf Monaten aufgrund von veralteter Ausrüstung mehr als € 10 Mrd. an Aufträgen. Insgesamt entgingen KMUs auf den vier größten europäischen Märkten während der letzten zwölf Monate Geschäfte im Umfang von mehr als € 38 Mrd.

Im Vergleich zur Größe der nationalen Volkswirtschaft entgingen italienischen KMUs erheblich mehr Geschäftschancen als jenen in den anderen drei Märkten.

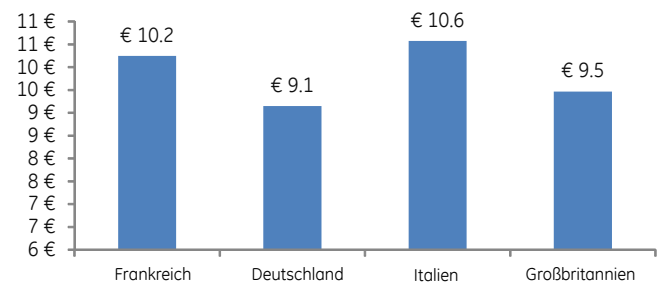
Was ist der wichtigste Motivationsfaktor, der Ihren geplanten Investitionen zugrunde liegt?



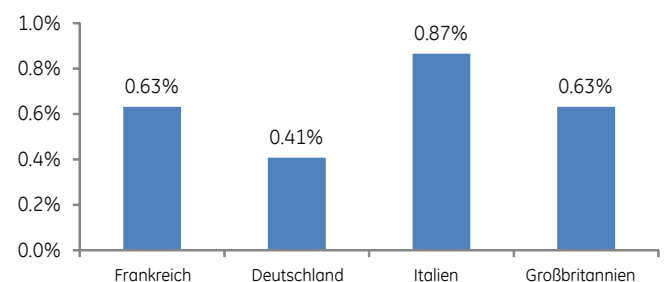
Was ist der wichtigste Motivationsfaktor, der Ihren geplanten Investitionen zugrunde liegt?



Entgangene Geschäftschancen, die aus dem Mangel an Anlageinvestitionen herrühren, nach Land (Schätzwert, in Mrd.)



Entgangene Geschäftschancen als Prozentsatz vom nationalen BIP* (Schätzwert)



* BIP-Quelle: World Economic Outlook-Datenbank des Internationalen Währungsfonds

Finanzierung

KMUs kaufen lieber

Die Mehrzahl der Befragten erklärte, dass sie neue Ausrüstung lieber direkt kaufen würden als sich um eine externe Finanzierung zu bemühen. Während es diesbezüglich zwischen den vier Ländern erhebliche Unterschiede gibt, würden KMUs bei 66% der betrachteten Transaktionen lieber Unternehmenskapital einsetzen.

Leasing und Anbieterfinanzierung bevorzugte Alternative zu Bargeld

In allen Märkten waren Leasing und Anbieterfinanzierung die beliebtesten Alternativen zum Einsatz von Unternehmenskapital. Bei 26% der Investitionen waren sie die bevorzugte Finanzierungsmethode.

Nur in 9% der Fälle würden sich KMUs für einen Bankkredit entscheiden. Damit ist diese Lösung am unbeliebtesten.

„Eine derart hohe Präferenz für selbst finanzierte Investitionen mag in einer Zeit, in der angenommen wird, dass KMUs mehr Kredite benötigen, um sich in einem ungewöhnlich schwierigen Wirtschaftsumfeld zu behaupten, überraschen.“

Man darf hier jedoch die Präferenzen nicht mit dem verwechseln, was die Unternehmen in der Realität tun. Ein Direktkauf mag als optimale Lösung erscheinen; tatsächlich aber ist eine externe Finanzierung häufig die bessere Alternative: Angesichts begrenzten verfügbaren Kapitals könnten die meisten KMUs höhere Renditen erwirtschaften, wenn sie ihre Ressourcen nicht im Anlagevermögen binden.

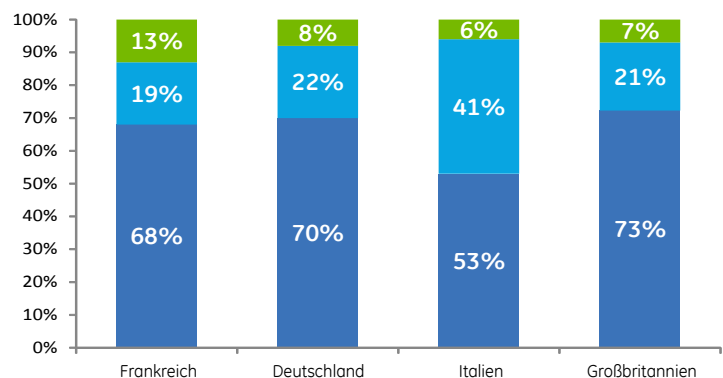
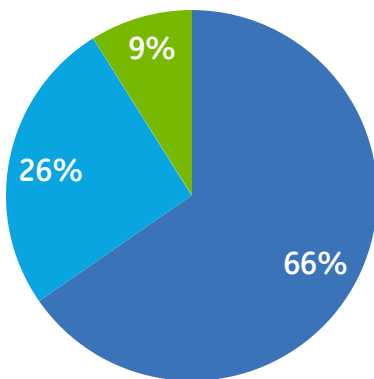
Die Herausforderung für Finanzierungsanbieter besteht daher darin, KMUs Finanzprodukte für ihre Investitionsbedürfnisse anzubieten, die die optimale Alternative zum Einsatz ihres Kapitals darstellen.

Kreditgebern, die die Märkte für Ausrüstung durchschauen und imstande sind, maßgeschneiderte Lösungen für die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen anzubieten, bietet sich hier eine großartige Gelegenheit.“

Elmar Lukas

Managing Director, Pan-European Leasing
GE Capital

Welche dieser Finanzierungsoptionen würden Sie am ehesten nutzen? (Insgesamt und nach Land)



- Abschluss eines Bankkredits zur Abdeckung der Zahlung
- Leasing der Ausrüstung über einen Anbietervertrag oder strukturierte Finanzierung
- Direktkauf mit Unternehmenskapital

Italienische KMUs stärker an externer Finanzierung interessiert

Italienische KMUs schienen neben dem direkten Kauf (53%) am ehesten (in 41% der Fälle) Leasing oder andere strukturierte Finanzierungslösungen zu bevorzugen. Sie ziehen neben traditionellen Banken (57% der Teilnehmer) zudem am wahrscheinlichsten spezialisierte Kreditgeber (37%) und die Finanzierung durch den Gerätehersteller (26%) in Betracht.

Französische, deutsche und britische KMUs sind eigentumsorientiert

Die britischen KMUs neigen am ehesten dazu, zur Finanzierung neuer Ausrüstung Unternehmenskapital einzusetzen (bei 73% der Transaktionen). Auch französische und deutsche KMUs scheinen eigentumsorientiert zu sein; eine große Zahl von ihnen (68% bzw. 70%) bevorzugt den direkten Kauf.

Britische KMUs weniger von Banken abhängig

Bei der Frage, was für Finanzierungsoptionen (Geschäftsbanken, spezialisierte Kreditgeber und Finanzierung durch den Hersteller) sie bei der Finanzierung neuer Ausrüstung in Betracht ziehen würden, antworteten klare 37% der britischen Teilnehmer schlicht: „Keine der obigen Antworten“.

Die Banken erwiesen sich bei den britischen Unternehmen im Vergleich zu den anderen drei Märkten als „weniger beliebt“: Nur 42% der britischen Befragten würden zur Finanzierung von Ausrüstungskäufen eine Geschäftsbank in Betracht ziehen. Dieser Wert liegt deutlich unter denen für Frankreich (62%), Deutschland (59%) und Italien (57%).

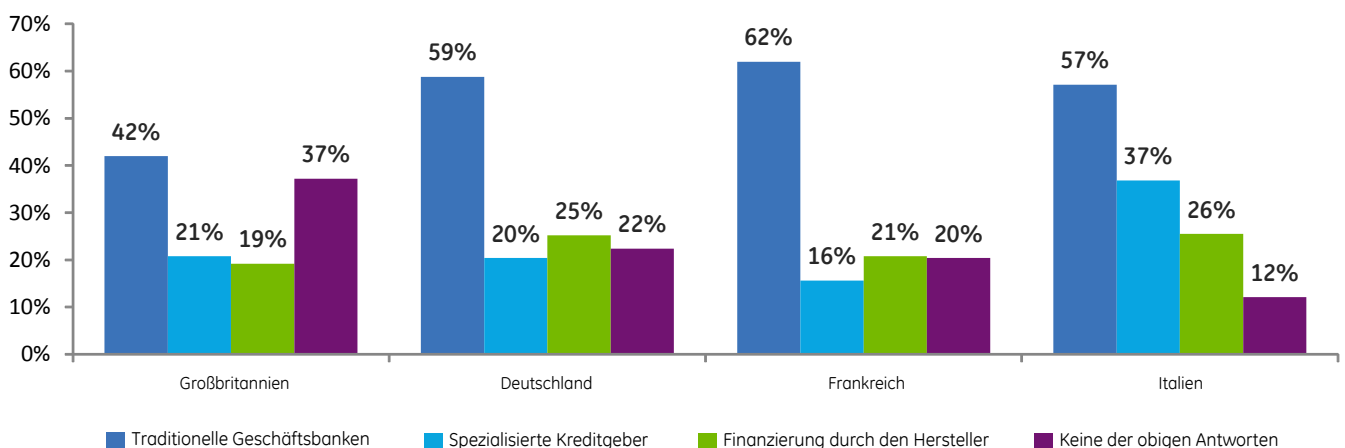
Auf regionaler Basis war dieser Prozentsatz sogar noch niedriger und betrug für Unternehmen in London und im Südosten 40% und für solche im Südwesten und den West Midlands 38%.

„Die Verfügbarkeit von Liquidität ist für britische Unternehmen nach wie vor beschränkt; daher erwarten wir, dass KMUs kurzfristig zunehmend auf Leasing und Anlagefinanzierung angewiesen sein werden.“

Jon Maycock

Commercial Director, Equipment Finance
GE Capital UK

Welche der folgenden Finanzierungsoptionen ziehen Sie zur Finanzierung neuer Ausrüstung/ Vermögenswerte in Betracht?



Vermögensarten

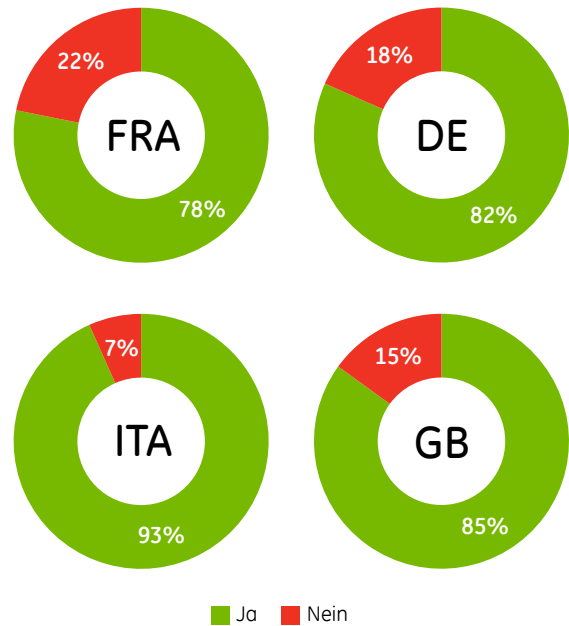
IT-Hardware

Investitionen in die IT – am stärksten mit Effizienz und Produktivität verknüpft

In 42% der Fälle wurden Investitionen in neue IT-Anlagen durch den Bedarf nach mehr Effizienz und Produktivität angetrieben. Obwohl IT-Hardware tendenziell schneller veraltet als die anderen hier betrachteten Vermögensklassen, waren nur etwa 21% der beabsichtigten Investitionen in diesem Bereich direkt mit der Abnutzung bestehenden Geräts verknüpft.

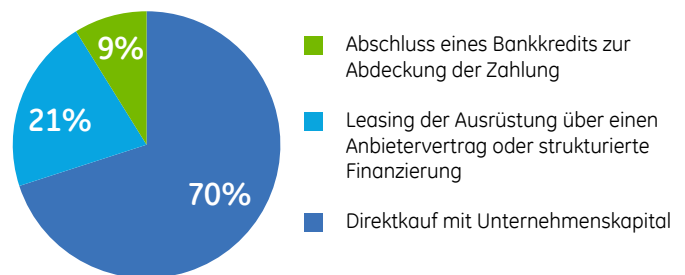
In Italien, dem Markt mit dem größten Prozentsatz an Unternehmen, die Investitionen in IT-Hardware planen (93%), war dies bei 50% der beabsichtigten Käufe der zentrale Motivationsfaktor. Etwa 30% der Investitionen werden durch externe Finanzierungsquellen gestützt.

Plant Ihr Unternehmen, in den nächsten 12 Monaten in Kauf oder Anmietung zu investieren?



Basis: Teilnehmer, die für die Entscheidung über Investitionen in IT-Hardware bzw. -Software verantwortlich oder am Entscheidungsprozess beteiligt sind

Welche dieser Finanzierungsoptionen würden Sie am ehesten nutzen?

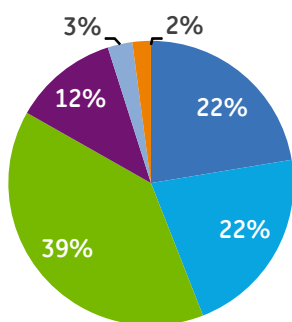


„Im Allgemeinen erleben wir bisher eine Zurückhaltung bei Investitionen, und daher gehen KMUs bisher mit ihrem Bargeld sparsam um. Allerdings beginnen sich sowohl Anlageinvestitionen zum Ersatz bestehender Ausrüstung und der Geräteaufrüstungszyklus auszuwirken; die Unternehmen sind bestrebt, ihre Betriebsausgaben zu kontrollieren und sich ihre Wettbewerbsvorteile zu bewahren.“

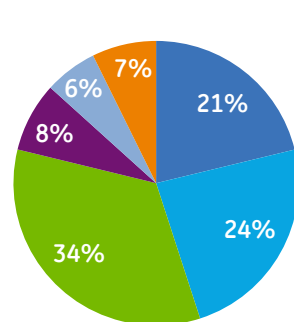
Jon Maycock
Commercial Director, Equipment Finance
GE Capital UK

Was ist der wichtigste Motivationsfaktor, der Ihren geplanten Investitionen zugrunde liegt?

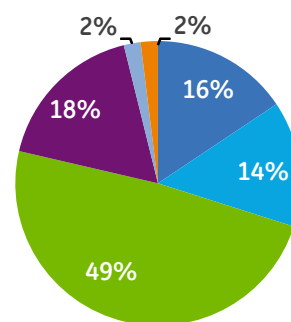
Frankreich



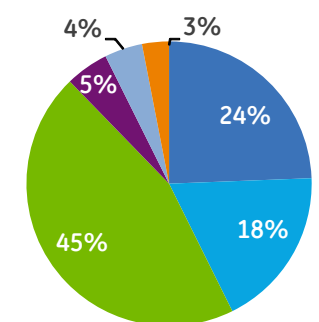
Deutschland



Italien



Großbritannien



- Abnutzung bestehender Ausrüstung
- Aufbau von Kapazitäten zur Bewältigung des Wachstums bei Neuaufträgen bzw. neuen Geschäftschancen
- Aufrüstung bestehender Ausrüstung mit dem Ziel, Effizienz und Produktivität zu steigern
- Investitionen in neue Ausrüstungsarten, um die Diversifizierung in neue Produktlinien zu unterstützen
- Geplante Expansion auf heimischen Märkten
- Sonstige Gründe

Bürogeräte

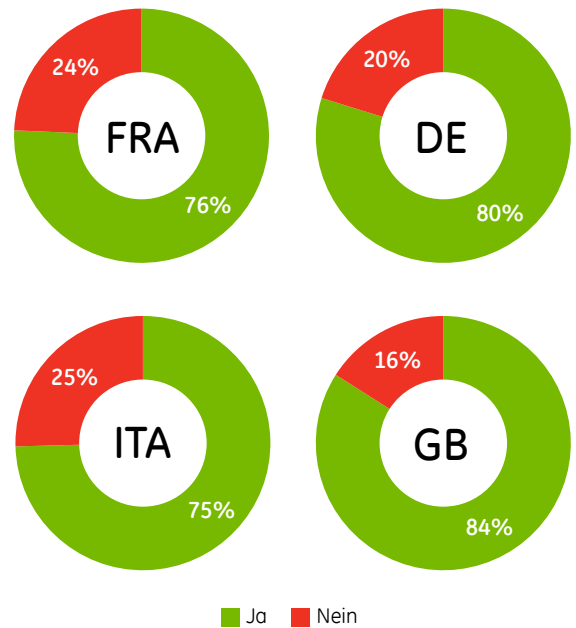
Für viele KMUs ist es Zeit, alte Drucker zu ersetzen

Am wahrscheinlichsten dürften anscheinend italienische KMUs in neue Hardware investieren: 84% der Teilnehmer erklärten, dass sie in den kommenden zwölf Monaten Artikel wie Multifunktionsdrucker, Scanner oder Faxgeräte einkaufen werden.

Die vier Märkte übergreifend dürften 77% der Transaktionen mit Unternehmenskapital finanziert werden. Dies ist der höchste Prozentsatz selbst finanzierter Investitionen unter den betrachteten Vermögensklassen.

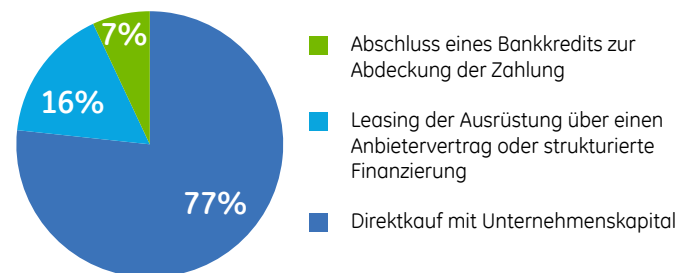
Hauptgrund für Investitionen in diesem Bereich war eindeutig die Abnutzung bestehender Bürogeräte.

Plant Ihr Unternehmen, in den nächsten 12 Monaten in Kauf oder Anmietung zu investieren?



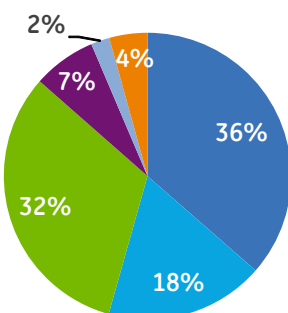
Basis: Teilnehmer, die für die Entscheidung über Investitionen in Bürogeräte verantwortlich oder am Entscheidungsprozess beteiligt sind

Welche dieser Finanzierungsoptionen würden Sie am ehesten nutzen?

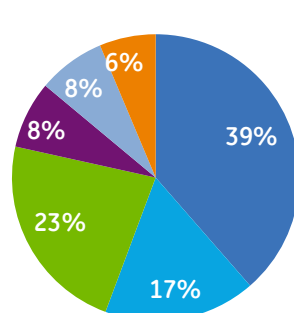


What's the key motivator behind your planned investment?

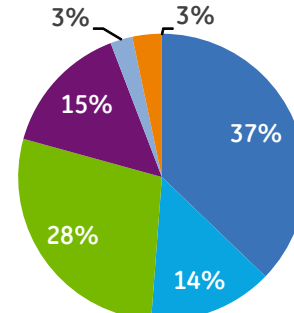
Frankreich



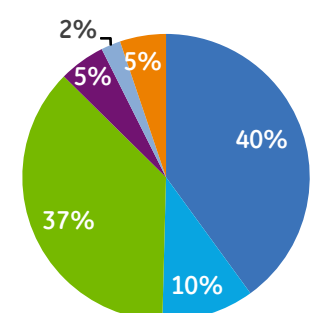
Deutschland



Italien



Großbritannien



- Abnutzung bestehender Ausrüstung
- Aufbau von Kapazitäten zur Bewältigung des Wachstums bei Neuaufträgen bzw. neuen Geschäftschancen
- Aufrüstung bestehender Ausrüstung mit dem Ziel, Effizienz und Produktivität zu steigern
- Investitionen in neue Ausrüstungsarten, um die Diversifizierung in neue Produktlinien zu unterstützen
- Geplante Expansion auf heimischen Märkten
- Sonstige Gründe

Fertigungsmaschinen

Investitionen in die Fertigung im wesentlichen Umfang leasingabhängig

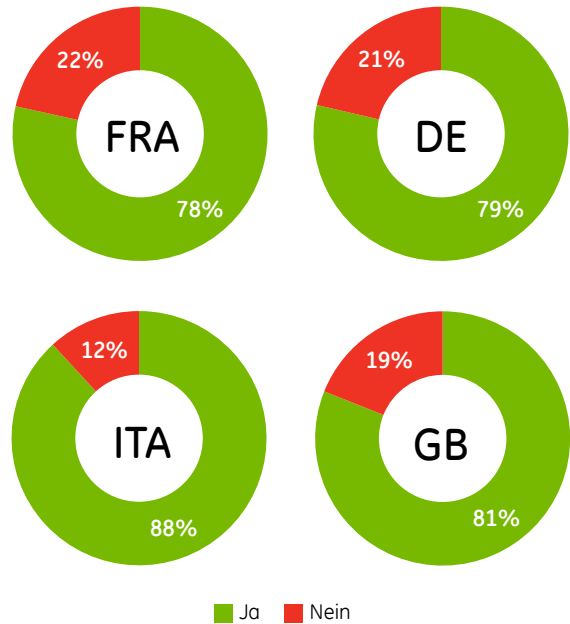
Etwa 43% der beabsichtigten Investitionen in Fertigungsmaschinen werden über externe Finanzierungslösungen finanziert. Dies war der höchste Prozentsatz unter allen Vermögensarten.

Leasing war die bevorzugte Finanzierungsmethode bei 34% der Transaktionen, während KMUs in nur 9% der Fälle einen Bankkredit in Betracht ziehen würden.

Hauptgrund für Investitionen in Fertigungsausrüstung war die Steigerung von Effizienz und Produktivität. In Deutschland und Großbritannien beruhen mehr als ein Viertel der beabsichtigten Investitionen auf der Abnutzung bestehender Ausrüstung.

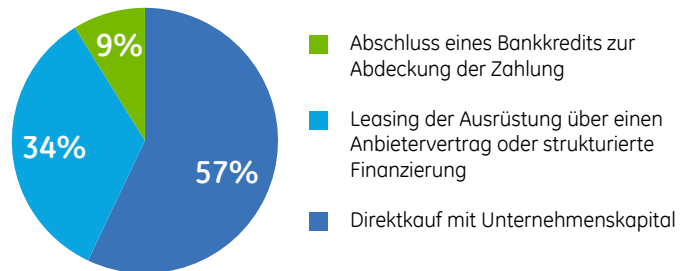
Die Wahrscheinlichkeit von Investitionen in diesem Bereich war bei italienischen Unternehmen am höchsten, obwohl die beabsichtigten Durchschnittsausgaben in Italien (€ 37.835) unter den vier Ländern am niedrigsten waren.

Plant Ihr Unternehmen, in den nächsten 12 Monaten in Kauf oder Anmietung zu investieren?



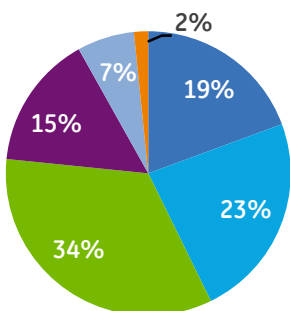
Basis: Teilnehmer, die für die Entscheidung über Investitionen in IT-Hardware bzw. -Software verantwortlich oder am Entscheidungsprozess beteiligt sind

Welche dieser Finanzierungsoptionen würden Sie am ehesten nutzen?

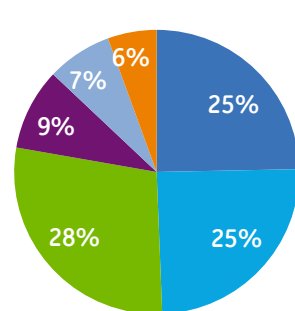


Was ist der wichtigste Motivationsfaktor, der Ihren geplanten Investitionen zugrunde liegt?

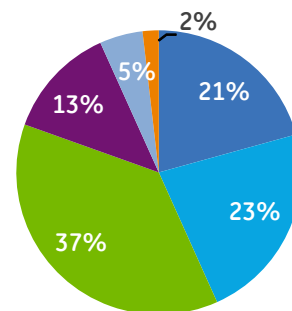
Frankreich



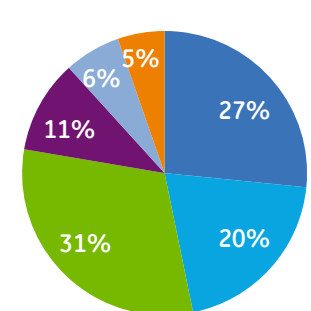
Deutschland



Italien



Großbritannien



- Abnutzung bestehender Ausrüstung
- Geplante Expansion auf heimischen Märkten
- Aufbau von Kapazitäten zur Bewältigung des Wachstums bei Neuaufträgen bzw. neuen Geschäftschancen
- Sonstige Gründe
- Aufrüstung bestehender Ausrüstung mit dem Ziel, Effizienz und Produktivität zu steigern
-
- Investitionen in neue Ausrüstungsarten, um die Diversifizierung in neue Produktlinien zu unterstützen

Über GE Capital

Mit Vermögenswerten in Höhe von über 80 Milliarden US-Dollar, 19.000 Beschäftigten, mehr als fünf Millionen Kunden und geschäftlichen Aktivitäten in 19 Ländern ist GE Capital EMEA einer der größten Darlehensgeber für gewerbliche und Privatkunden und operiert im Herzen der europäischen Geschäftswelt.

Weitere Informationen zur Präsenz von GE Capital in Europa erhalten Sie unter www.gecapital.eu.

Lösungen zur Finanzierung von Ausrüstung, so individuell wie Ihr Geschäft

Was uns von traditionellen Bankinstituten unterscheidet, ist die Verbindung von GEs industrieller Tradition und GE Capitals finanzieller Expertise. GE Capitals Team von europäischen Leasing-Experten unterstützt Unternehmen beim Erwerb der Vermögenswerte, die sie zum Erreichen ihrer Ziele brauchen.

GE Capital bietet Herstellern und Wiederverkäufern von IT, Bürogeräten und industrieller Ausrüstung maßgeschneiderte Anbieterfinanzierungsprogramme an, die darauf ausgelegt sind, den besonderen Bedürfnissen ihrer Kunden gerecht zu werden.

Weitere Informationen zum Angebot zur Ausrüstungsfinanzierung von GE Capital erhalten Sie unter www.gecapital.eu/equipment.

Kontaktaufnahme

Um mit uns Kontakt aufzunehmen, besuchen Sie uns unter www.gecapital.eu/contactus.



©2011 General Electric Company. Alle Rechte vorbehalten. Alle in diesem Bericht enthaltenen Informationen wurden vom Verfasser und Herausgeber nach bestem Vermögen überprüft. Die General Electric Company übernimmt jedoch keine Verantwortung für Verluste, die aus dem Vertrauen in diese Angaben herrühren.

Weder diese Veröffentlichung noch Teile davon dürfen ohne vorherige Zustimmung der General Electric Company vervielfältigt, in Datenabfragesystemen gespeichert oder in jeglicher Form oder durch jegliche Mittel elektronischer oder mechanischer Art, durch Fotokopieren, Speichern oder anderweitig übertragen werden.

GE Capital EMEA Services Limited - eingetragener Geschäftssitz: 30 Berkeley Square, London W1J 6EW, England

Eingetragen in England und Wales unter der Nr. 00244759

v1.0