

Leasing hat sich als Investitionsfinanzierung etabliert

Leasen oft besser als kaufen

Herbert Reithmeir



In den letzten Jahrzehnten haben sich neben den bislang bekannten Formen des lang- oder kurzfristigen Bankkredites andere Finanzierungsinstrumente herausgebildet. Eine dieser Finanzierungsformen ist das Leasing. Anfang der 60er Jahre kam diese besondere Form der Investitionsfinanzierung aus den USA. Im Englischen spricht man von „to lease“, was mit mieten oder pachten übersetzt werden kann.

Rechtlich ist Leasing eine spezielle Form der Miete, die sich nach den Vorschriften des BGB richtet. Hieraus leitet sich ab, dass der Leasinggeber juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer des Objekts bleibt. Er, der Leasinggeber, überträgt jedoch dem Mieter, also dem Kunden, ein Investitionsgut – z. B. ein Kfz.

Der Kunde ist nun der Besitzer und Nutzer des Leasinggegenstands – mit allen Rechten, aber auch allen Risiken und Pflichten, die ansonsten üblicherweise der Vermieter trägt. So haftet der Kunde des Kfz für Beschädigungen und muss die notwendigen Reparaturen an dem Fahrzeug ausführen bzw. ausführen lassen.

Im Laufe der Zeit haben sich verschiedene Erscheinungsformen des Leasing entwickelt. Die hauptsächlichsten Unterscheidungskriterien lassen sich nach Prof. Dr. Hans-Paul Bisani wie folgt einteilen:

Die Stellung des Leasinggebers

Direktes Leasing (Hersteller-Leasing)

Die Stellung des Leasinggebers übernimmt der Hersteller oder der Händler des zu leasenden Wirtschaftsgutes. Das vorrangige Interesse des Leasinggebers ist hier die Absatzförderung. Diese Leasingart wird auch als „unechtes“ Leasing bezeichnet.

Indirektes Leasing

Bei diesem „echten“ Leasing sind der Lea-

singgeber und der Hersteller bzw. der Händler rechtlich unabhängig. Im Vordergrund steht hier die Finanzierung des Investitionsgutes nach den Bedürfnissen des Kunden.

Die Art des Leasinggegenstands

Mobilien-Leasing

Hierunter fallen Investitionsgüter wie beispielsweise Computer, Maschinen, Fahrzeuge, etc.

Immobilien-Leasing

Eine interessante Liquiditätsbeschaffung kann hier bei Voraussetzung von bestimmten Gegebenheiten auch das „sale-and-lease-back“ sein. Ein im Eigentum des Unternehmers befindliches Grundstück mit Gebäude wird zum Verkehrswert an eine Leasinggesellschaft verkauft. Von dieser least dann das Unternehmen die vormals eigene Immobilie wieder zurück.

Der Verpflichtungscharakter des Vertrags

Nachstehend einige Anmerkungen zu Varianten, Dauer und Kündbarkeit des Vertrags.

Operating-Leasing

Die Leasinggesellschaft als Leasinggeber wählt das Investitionsgut selbst aus und überlässt es dem Leasingnehmer meist nur für kurze Zeit zur Nutzung. Deshalb kann der Vertrag oftmals sofort oder kurzfristig gekündigt werden. Dadurch unterscheidet er sich kaum von normalen Mietverträgen. Das Investitionsrisiko trägt der Leasinggeber. In Deutschland findet diese Art des Leasings keinen Anklang.

Finance-Leasing

Mittel- und langfristige Vertragslaufzeiten sind vorherrschend. In der Grundmietzeit sind diese Verträge meist unkündbar. Steuerliche Vorschriften, die so genannten Leasingerlasse, bestimmen, dass die Grundmietzeit in der Regel 40% bis 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes betragen muss.

zum Autor

Herbert Reithmeir,
Betriebswirt,
Bonitäts- und
Ratinganalyst sowie
Inhaber der DLS
Unternehmens-
beratung,
Augsburg



Bei dieser Art des Leasings trägt das Investitionsrisiko, z. B. Wertminderung wegen technischen Fortschrittes oder gar Totalverlust des Wirtschaftsgutes, der Leasingnehmer.

Als Dienstleistungen stehen beim Leasing folgende Varianten zur Auswahl:

- Full-Service-Leasing
- Teil-Service-Leasing
- Net-Leasing (ohne jegliche Dienstleistung)

Des Weiteren unterscheiden sich die Verträge nach Leasingvertrag mit Vollamortisation und Leasingvertrag mit Teilamortisation.

Vollamortisationsverträge

Bei Vollamortisationsverträgen kalkuliert der Leasinggeber alle anfallenden Kosten incl. des Gewinnes ein. Somit ergibt sich eine relativ hohe Leasingrate, besonders wenn die Vertragslaufzeit kurz ist. Eine hohe Leasingrate kann jedoch steuerlich interessant sein, da Leasingraten, wenn die Verträge leasing-erlasskonform sind, in voller Höhe als Betriebsausgaben absetzbar sind. Man unterscheidet Vollamortisationsverträge

- mit Rückgabe am Ende der Laufzeit: Der Leasingnehmer gibt nach Ablauf der Leasingzeit dem Leasinggeber das Wirtschaftsgut auf seine Kosten zurück;
- mit Kaufoptionsrecht des Leasingnehmers: Dem Leasingnehmer wird das Recht eingeräumt, das Leasingobjekt am

Ende der Laufzeit zu erwerben. Sollte der Leasingnehmer dieses Recht nicht ausüben, hat er das Investitionsgut zurückzugeben. Der Kaufpreis ist zumeist mit dem Restbuchwert des Gutes identisch;

- mit Verlängerungsoptionsrecht des Leasingnehmers: Bei dieser Vertragsart hat der Leasingnehmer das Recht die Verlängerung des Leasingvertrags zu verlangen. Hierbei wird die neue Leasingrate aus dem Restbuchwert und der vereinbarten weiteren Laufzeit errechnet;
- mit automatischer Verlängerung der Laufzeit: In manchen Verträgen ist zur Beendigung des Vertrags die Kündigungsfrist, die im Vertrag vereinbart ist, einzuhalten. Ansonsten läuft der Vertrag weiter.

Teilamortisationsverträge

Auch bei Teilamortisationsverträgen haben sich Vertragsvarianten herausgebildet. Dies sind:

- Teilamortisation mit Andienungsrecht des Leasinggebers: Diese Vertragsform sieht das Recht des Leasinggebers vor, vom Leasingnehmer zu verlangen, dass dieser das Wirtschaftsgut zum vertraglichen Restwert kauft. Wichtig ist dabei, dass der Restwert dem Marktwert entspricht, da ansonsten steuerliche Probleme auftreten können.
- Teilamortisation mit Mehrerlösbeteiligung des Leasingnehmers: Bei einem Verkauf des Leasingobjekts nach Ablauf der Vertragslaufzeit wird der erzielte Mehrerlös, d.h. der Erlös, der den vereinbarten Restwert übersteigt, teilweise (zulässig sind höchstens 75%) an den Leasingnehmer weitergegeben.
- Kündbare Leasing-Verträge: Diese Verträge haben keine von vornherein fest vereinbarte Laufzeit und können vom Leasingnehmer frühestens nach Ablauf von 40% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer gekündigt werden. Der Leasinggeber verlangt vom Leasingnehmer die im Vertrag vereinbarte Abschlusszahlung. Dabei ist es wichtig, dass der Leasinggeber eine Vollamortisation erreicht. Wird das Wirtschaftsgut veräußert, so erhält der Leasingnehmer meist bis zu 90% des Erlöses auf die Abschlusszahlung angerechnet.
- Kilometer-Verträge bei Kfz-Leasing: Mit Vertragsabschluss wird neben der monatlichen Leasingrate auch eine Gesamtkilometerleistung vereinbart. Wird diese überschritten, so bezahlt man für jeden Mehrkilometer einen vereinbarten Betrag. Sollte die gesamte Fahrleistung geringer sein, erhält der Leasingnehmer

den vertraglich zugesicherten Betrag für jeden Minderkilometer zurück.

Die Raten bei Teilamortisationsverträgen sind, gleichartige Bedingungen unterstellt, niedriger als bei Verträgen mit Vollamortisation. Denn, während der Grundmietzeit wird nur die Differenz zwischen dem Anschaffungswert und dem vereinbarten Restwert für die Ermittlung der Leasingrate einkalkuliert. Diese Vertragsart findet man deshalb bei Leasinggegenständen, die am Markt noch gut verwertet werden können.

Vorteile von Leasing

Leasing bietet gegenüber der herkömmlichen Bankfinanzierung einige Vorteile. Hierunter gehören:

- Es ist grundsätzlich kein Eigenkapitaleinsatz erforderlich. Bei einem nicht optimalen Bilanzbild werden die Leasinggesellschaften evtl. eine Mietsonderzahlung in aushandelbarer Höhe verlangen. Auch aus steuerlicher Sicht kann es für den Leasingnehmer günstig sein, eine Mietsonderzahlung zu leisten, um den Gewinn in einem guten Geschäftsjahr zu senken und so eine geringere Steuerlast zu haben.
- Die Sicherheit ist rein objektbezogen, d.h. weitere Absicherungen werden meistens nicht gefordert.
- Die derzeit allerorten beklagte angestrenzte Liquidität wird nicht über Gebühr belastet.
- Das Unternehmen hat feste, kalkulierbare Betriebsausgaben, die zudem noch in der Regel steuerlich voll absetzbar sind.
- Die Finanzierung über Leasing hat keinerlei Auswirkung auf die Bilanz. Das Fremdkapital wird nicht ausgeweitet. Die Bilanzrelationen verschlechtern sich nicht. Die Bilanzsumme wird nicht aufgebläht. Dies ist im Hinblick auf das Finanzrating ein großer, nicht zu unterschätzender, Vorteil.

Nachteile von Leasing

Die Nachteile dürfen jedoch auch nicht verschwiegen werden, als da wären:

- Leasing ist zumeist teurer als eine Bankfinanzierung. Ein Vergleich ist aber immer unter nachsteuerlichen Betrachtungsweisen anzustellen.
- Die Kosten einer Risikoabsicherung hat der Leasingnehmer zu tragen.
- Ist man gezwungen den Leasingvertrag vorzeitig aufzulösen sind finanzielle Einbußen in Kauf zu nehmen.

Die Finanzierungsform „Leasing“ ist eine interessante Finanzierungsvariante die al-

ternativ zu klassischen Finanzierungsformen in alle Investitionsüberlegungen mit einbezogen werden sollte.

Sale-and-lease-back

Eine Sonderform des Leasing, und zur neuerlichen Finanzierung bereits vorhandener Wirtschaftsgüter interessante Variante bietet das Sale-and-lease-back. Das bereits im Eigentum befindliche Investitionsgut (z.B. Maschinen, Gewerbeobjekt, Fuhrpark usw.) kann an eine Leasinggesellschaft mit der Absicht veräußert werden, dieses Wirtschaftsgut im Rahmen eines Leasingvertrags zu nutzen. Das bedeutet, dass das Leasinggut nicht den Benutzer wechselt. Dabei sind alle im Vorfeld genannten Vertragsvarianten denkbar.

Durch Sale-and-lease-back kann Liquidität geschöpft und die Bilanz entlastet werden. Die Bilanzrelationen werden verbessert, die Eigenkapitalquote verbessert sich prozentual, die Bilanzsumme wird verkürzt. Insgesamt alles Komponenten, die positiven Einfluss auf Ihr Finanzrating haben können.

Aber Achtung! Durch sale-and-lease-back werden möglicherweise stille Reserven aufgedeckt, die Gewinn erhöhend und damit steuerlich relevant sind. Auch bietet sich diese Form der Liquiditätsbeschaffung und Bilanzoptimierung nur für Wirtschaftsgüter, deren Nutzungsdauer und Zeitwert einen entsprechenden Leasingvertrag noch möglich machen, d.h. ein Pferdeanhänger, der 15 Jahre alt ist, kann für solche Maßnahmen zur Liquiditätsbeschaffung nicht herangezogen werden. Der Wert des Wirtschaftsgutes ist ggf. durch ein Gutachten zu belegen. ■

Vergleichsangebote einholen

Bei Leasingverpflichtungen handelt es sich um längerfristige Verträge. Deshalb sollte sich der Unternehmer grundsätzlich mehrere Angebote von verschiedenen Leasinggebern einholen und sich über die jeweiligen Bedingungen genau informieren. Verhältnismäßig leicht sind die Leasingrate, die Vertragslaufzeit, der Restwert und die Vertragsart zu vergleichen. Daneben sollten jedoch auch die weiteren Bedingungen wie z.B. die Abrechnung nach der Laufzeit, die Kosten bei vorzeitigem Abbruch des Vertrags und, soweit das zum Vertragsinhalt gehört, auch die Serviceleistungen, einem Vergleich unterzogen werden.