



Foto: SondervFoto

Große Vielfalt | Sowohl die Anbieterseite als auch die Vertragsformen halten einiges an Auswahlmöglichkeiten bereit

Die Basics vor der Unterzeichnung

Teil 1: Entstehungsgeschichte und Vertragsformen | Unsere neue Serie beleuchtet in fünf Teilen sämtliche Facetten des Leasings. Den Auftakt bilden grundlegende Entscheidungen vor dem Abschluss eines Kontraktes.

Der Trend zum Fahrzeugleasing ist seit Jahrzehnten ungebrochen. Die größten Zuwachsraten weisen Verträge mit Servicebestandteilen (Full Service) auf. Aber auch die reine Finanzierung nimmt beständig zu. So ist die Leasingquote bei mobilen Wirtschaftsgütern laut einer Studie des ifo Instituts seit 1970 von 2 Prozent auf mittlerweile 22,7 Prozent gestiegen. Bei der Außenfinanzierung mobiler Leasinggüter erreicht Leasing mittlerweile schon mehr als 50 Prozent. Betrachtet man die Full-Service-Bausteine, liegen vor allem Dienstleistungen wie Tankkarten, Wartung und Reparatur und Reifenservices in Front.

Dabei ist Leasing keine neue Erfindung, geht man von der eigentlichen Bedeutung von „to lease = pachten, mieten“ aus. Bereits in der vorindustriellen Zeit wurden gegen eine Vergütung Alltagsgeräte wie Pflüge „verleast“.

Als Erfinder des Leasings in der Moderne gilt Alexander G. Bell. Er verhalf dem Telefon Anfang des 20. Jahrhunderts durch Verleasen der Endgeräte zum Durchbruch. Andernfalls wäre es unmöglich gewesen, dass eine größere Zahl Amerikaner innerhalb kürzester Zeit das notwendige Kapital für die Anschaffung von Telefonapparaten aufbringt.

Bis vor 30 Jahren konnten wir diesen Ursprung auch in Deutschland an unseren Telefonrechnungen nachvollziehen. Die Endgeräte gehörten damals noch meist der Deutschen Post und auf jeder Telefonrechnung war ein Betrag für die Gerätebereitstellung ausgewiesen.

Wirklich populär wurde das Leasing in Deutschland Anfang der 60er-Jahre. Wurden damals noch hauptsächlich Industrieanlagen be-

schafft, werden heute vermehrt auch kurzlebigere Wirtschaftsgüter von Leasinggesellschaften finanziert. Neben Fahrzeugen stehen auch Werkstattausrüstungen, Fotokopierer, Kassensysteme oder Computer ganz oben auf der Liste der Leasinggüter.

Vorzüge | Zu den großen Vorteilen des Leasings gehört, dass eine Rate sofort steuerlich wirksam wird. Außerdem wird die Liquidität des eigenen Unternehmens geschont und das Fahrzeug kann steuerlich dem Leasinggeber zugerechnet werden. In Zeiten sinkender Eigenkapitalquoten ist es vor allem für mittelständische Unternehmen wichtig, Liquidität zu schonen und die Bonität des eigenen Unternehmens zu steigern.

Allerdings sollte der Leasingvertrag unbedingt dem Leasingerlass für mobile Wirtschaftsgüter entsprechen. Dieser Erlass des Bundesministeriums für Finanzen vom 19. April 1971 definiert genau, unter welchen Voraussetzungen ein Fahrzeug steuerlich als Leasingfahrzeug behandelt wird. Zusätzlich zu diesem Erlass gibt es noch eine zweite Fassung, einige Nachträge, etliche Rundschreiben der Finanzbehörden und Einzelurteile.

Die Grenzen zwischen Leasing und Langzeitmiete sind mittlerweile oft fließend. Da Leasing- und Langzeitmietverträge steuerlich ähnlich behandelt werden, ergibt sich in der Praxis auch nur selten ein gravierender Unterschied. Unternehmen können ihre Fahrzeuge natürlich auch über einige andere Finanzierungsarten beschaffen. Alternativen zum Leasing sind oft Bankkredite, die Finanzierung aus Eigenmitteln oder die erwähnte Langzeitmiete.

Es gibt auch die Möglichkeit, Kilometerverträge mit Andienungsrecht abzuschließen.

Anbieter | Grundsätzlich kann man alle Anbieter entsprechend ihrem Geschäftsmodell und den Inhabern in zwei Bereiche aufteilen. Die Leasinggesellschaften der Automobilhersteller bezeichnet man gerne als Captives und die Unternehmen aus dem Bankensektor dementsprechend als Non-Captives. Zusätzlich gibt es auch noch Angebote von Verbraucherbanken, die in den letzten Jahren für den Flottenmarkt aber immer weniger bedeutsam waren.

Darüber hinaus existieren Marktteilnehmer, die zwar zu einem Automobilkonzern gehören, aber auch alle anderen Marken im Portfolio führen. Hierzu zählen unter anderem die BMW-Tochter Alphabet und die Non-Captive-Gesellschaft Leaseplan, die der Mobility Holding B.V. gehört, an der die Volkswagen-Gruppe zu 50 Prozent beteiligt ist.

Übliche Vertragsformen | Heute wird in 80 Prozent aller Fälle eine Kilometervereinbarung abgeschlossen. Die Leasinggesellschaft trägt dann das Vermarktungsrisiko des Fahrzeugs. Der Nutzer hat das Recht, dieses über eine vorgegebene Zeit mit einer vorher definierten Laufleistung zu nutzen. Bei Vertragsende wird abgerechnet: Die Schäden werden bewertet und die Mehr- oder Minderkilometer mit einem festgelegten Satz verrechnet.

Alternativ kann aber auch ein Restwertvertrag vereinbart werden. Es wird dann bei Vertragsabschluss ein plausibler Restwert angenommen und eine Leasingrate ermittelt. Am Ende trägt dann aber der Leasingnehmer das Vermarktungsrisiko. Er übernimmt das Fahrzeug zum vereinbarten Restwert und ist selbst für die Vermarktung zuständig. In diesem Fall muss er dann eventuelle Schäden oder abweichende Fahrleistungen nicht mit dem Leasinggeber abrechnen.

Amortisation | Meist hat ein Leasinggegenstand am Ende der Laufzeit noch einen Restwert. In diesem Fall spricht man von einem Teilamortisationsvertrag. Diese Vertragsform ist bei fast allen Fahrzeugleasingverträgen gängig.

Darüber hinaus gibt es aber auch Leasinggegenstände, die zum Vertragsende keinen Wert mehr darstellen: Büroausstattungen, Kommunikationsgeräten oder EDV-Anlagen. Hier wird dann ein Vollamortisationsvertrag abgeschlossen. Mit der Leasingrate wird also der vollständige Werteverzehr des Anlagegutes kalkuliert.

Haben einzelne Teile eines Wirtschaftsgutes eine unterschiedliche Nutzungsdauer und unterschiedliche Restwerte, kann es aber sinnvoll sein, einzelne Leasingverträge abzuschließen. In der Vergangenheit wurde dies zum Beispiel oft bei Autotelefonen (als diese noch einen erheblichen Wert dargestellt haben) praktiziert. Es wurde dann separat geführt und als Vollamortisationsvertrag kalkuliert.

Zwar wird heute das Autotelefon meist als Sonderausstattung des Fahrzeuges angesehen, bei teuren Einbauten (Sonder- oder Handwerkerfahrzeuge, Transporter) können aber immer noch mehrere Leasingverträge mit unterschiedlichen Restwerten bestehen.

Sonderformen | In der Praxis lassen sich Hersteller und unabhängige Leasinggesellschaften immer wieder neue Vertragsformen einfallen. Meist spiegeln diese Angebote neue Trends am Flottenmarkt wider oder unterstützen ein neues Marketingkonzept.

So gibt es bei einigen Anbietern die Möglichkeit eines Kilometervertrags mit Andienungsrecht. Der Nutzer kann dann entscheiden, ob er eine Abrechnung über die Schäden und Kilometerabweichungen vorzieht oder ob er das Fahrzeug zum kalkulierten Restwert übernimmt. Zwar wird hierdurch oft die Leasingrate teurer, der Nutzer behält sich allerdings die Möglichkeit eventueller Veräußerungsgewinne vor oder sichert sich die weitere Nutzung eines Fahrzeuges zu.

Sale-and-Lease-back | Bei dieser Vertragsform veräußert ein Unternehmen seine Fahrzeuge an eine Leasinggesellschaft. Der Kunde kann diese jedoch wie zuvor weiternutzen. Im Gegenzug werden für die Fahrzeuge Leasingverträge abgeschlossen. Diese Verträge waren

bis vor einigen Jahren noch sehr beliebt. Unternehmen, die bis dato noch nie über Leasing nachgedacht hatten, nutzten diese Variante zur kurzfristigen Steigerung der eigenen Liquidität.

Allerdings sind Sale-and-Lease-back-Verträge mit einem gewissen Risiko für den Leasinggeber verbunden. Die Anbieter müssen sich genau mit der Bonität des Kunden beschäftigen und sicherstellen, dass die Vertragsvariante nicht zur Verschleppung einer eventuellen Zahlungsunfähigkeit beim Kunden dient. Darüber hinaus rechnet sich Sale-and-Lease-back meist nur bei neueren Fahrzeugen. Andernfalls kann es passieren, dass eventuelle Vorteile für den Kunden durch die Aufwände bei der Abwicklung (Ausschreibung, Bewertung der Fahrzeuge, Vertragsabschlüsse ...) egalisiert werden.

Weitere Sonderformen sind das Duo- (Cabrio im Sommer, Limousine im Winter) oder das Null-Prozent-Leasing (kein Finanzierungszins, aber auch kein Nachlass beim Einkauf). In der Regel sind das Marketingmaßnahmen der einzelnen Hersteller oder Leasinggesellschaften.

Fazit | Wer eine einfache und problemlose Fahrzeugfinanzierung benötigt, wird um Leasing nur schwer herumkommen. Trotzdem sollten Kunden im Vorfeld genau überlegen, welche Angebote für sie passend sind und mit welchen Anbietern sie zusammenarbeiten.

Bei der Form und Ausgestaltung der Kontrakte besteht grundsätzlich Vertragsfreiheit. Mit Ausnahme der rechtlichen und steuerlichen Einschränkungen können unterschiedliche Klauseln „aufgetaucht“. Kunden sollten deshalb ihren Leasingvertrag immer genau durchlesen.

Neben der Wahl des richtigen Lieferanten sollte man sich im Vorfeld auch schon Gedanken über die grundsätzliche Ausrichtung des Vertrages und hier vor allem zur Abrechnungsmethode (Kilometer- oder Restwertabrechnung) machen.

| Peter Hellwich

Anzeige

Nie wieder Ärger bei der Leasingrückgabe!

- ✓ **Ø 40% Kosten- und Zeitersparnis**
- ✓ **Reparieren statt Austauschen**
- ✓ **Rückabwicklung mit der Leasinggesellschaft**
- ✓ **Entlastung des Fuhrparkleiters**
- ✓ **Autotransport im gesamten Bundesgebiet**

Servicehotline

02133 - 538520

oder

info@carerepair.de



www.carerepair.de