



Foto: Industrieblick/Fotolia

**Vorsicht vor Preiserhöhungen** | Bezieht sich ein Angebot auf den Listenpreis und wird zeitversetzt bestellt, kann sich die Leasingrate verteuern

# Die Wege zur Leasingrate

**Teil 3: Wichtige Stellschrauben** | Ein reiner Finanzierungsvertrag hängt in aller Regel nur von drei Faktoren ab. Die Basics der Kalkulation sollte jeder Fuhrparkprofi kennen.

— Wer bereits heute einen Rahmenvertrag ausgehandelt hat, vertraut oft auf die altbekannten Konditionen. Aus Angst vor Begriffen wie „Leasingfaktor“, „Restwert“ und „Barwert“ scheuen sich manche Fuhrparkverantwortlichen vor einem offenen Gespräch und einer genaueren Analyse der eigenen Finanzierungsverträge. Trotzdem sollte man auch langjährige Lieferanten regelmäßig überprüfen. Häufig werden am Anfang „Kampfangbote“ zur Gewinnung des Kunden unterbreitet, die dann allerdings nicht langfristig gehalten werden können.

Wer seine eigenen Anbieter überprüfen will, sollte sich einmal ein Vergleichsangebot einholen. Bei gleichen Fahrzeugen und unveränderten Laufleistungen/Haltedauern kann aber auch schon der Leasingfaktor Aufschluss geben. Dieser gibt an, mit welchem Wert ein Fahrzeug, gemessen am Kaufpreis, multipliziert werden muss, um dann die Leasingrate zu erhalten. Ist dieser Faktor über die letzten Jahre gleich geblieben? Und

wenn nicht, welche Konditionen haben sich verschlechtert: der Zins, die Einkaufskonditionen oder der Restwert? Ein anschließendes Gespräch mit der Leasinggesellschaft bleibt dann in der Regel nicht aus.

### **Werte für die Ermittlung der Leasingrate**

Ein reiner Finanzierungsvertrag hängt in aller Regel nur von drei Faktoren ab – dem Einkaufspreis, dem Finanzierungszins und dem Restwert des Fahrzeuges.

Der Einkaufspreis bestimmt den tatsächlichen Finanzierungsbedarf des Unternehmens. Ausschlaggebend für alle Berechnungen ist dann der Wert unter Berücksichtigung eventueller Nachlässe vom Hersteller, des Autohauses und der Leasinggesellschaft.

Vorsichtig müssen Fuhrparks bei Preiserhöhungen der Fahrzeugmarken sein. Bezieht sich ein Angebot auf den aktuellen Listenpreis und die Bestellung erfolgt zeitversetzt, kann es sein, dass sich die Rate entsprechend verändert. Zwar betragen die Abweichungen meist nur wenige Euro, beteiligt

sich der Mitarbeiter allerdings an den Kosten und es wurde eine Obergrenze festgelegt, sollten Fahrer auf diese Gefahr hingewiesen werden.

Ein weiterer wichtiger Faktor in der Kalkulation ist der Restwert. Er legt fest, mit welchen Erträgen die Leasinggesellschaft (bei Kilometerverträgen) oder das eigene Unternehmen (bei Restwertabrechnung beziehungsweise Andienungsrecht) beim Verkauf des Fahrzeuges zu rechnen hat.

In der Vergangenheit wurde mit dem Restwert oft Schindluder getrieben. Da der Einkaufspreis des Fahrzeugs meist feststeht und der Zinssatz nur eine geringe Handlungsspanne bietet, wird oft am Wert des Autos zum Vertragsende gedreht. Müssen bei Ausschreibungen also die Konditionen verbessert werden, bietet sich der Restwert als Stellschraube an. Liegt das Restwertisiko beim Kunden selbst (Restwertabrechnung) oder dem Autohaus, sollte man sich über eine realistische Einschätzung Gedanken

machen. Andernfalls muss man beim Auslaufen des Vertrags mit Veräußerungsverlusten oder mit einer Nachbelastung durch Rücknahmeschäden rechnen. Am besten ist es, sich an den Restwertprognosen des Marktes zu orientieren. Nur so kann verhindert werden, einem anfänglich günstigen Schnäppchen aufzusitzen.

**Kernstück des Finanzierungsgeschäfts |**

Der dritte wichtige Faktor für die Berechnung der Leasingrate ist der Zinssatz und der Zeitpunkt der Fälligkeit. Hier handelt es sich um das eigentliche Kernstück des Finanzierungsgeschäfts. Die Leasinggesellschaft kauft die Fahrzeuge, stellt diese dem Kunden zur Verfügung und verrechnet einen entsprechenden Zinssatz. Gleichzeitig refinanziert sich die Gesellschaft oft über eine andere Bank. Der Geldgeber profitiert hierbei von den günstigeren Konditionen für Großkredite und schlägt auf den Refinanzierungszinssatz dann noch die Verwaltungskosten, die Gewinnerwartung und einen Risikoaufschlag für einen eventuellen Forderungsausfall auf.

Natürlich spiegelt der Zinssatz dabei nicht nur den aktuell üblichen Satz, sondern auch die Zinserwartung über die Laufzeit wider. Wichtig ist dabei aber nicht nur der Zins selbst, sondern auch der Zahlungszeitpunkt. Geht der Leasinggeber in Vorleistung, reduziert sich das Risiko des Geldgebers und erhöht dessen finanziellen Spielraum. Bei der Fälligkeit wird in der Regel von einer vorschüssigen Zahlung (am Anfang des Monats) ausgegangen.

Allerdings gibt es immer mal wieder Anbieter, die eine nachschüssige Zahlung (am Ende des Monats) oder eine vorschüssige Zahlung mit einem Zahlungszeitpunkt von einem halben bis ganzen Monat vor Beginn der Zahlungsperiode anbieten. Diese abweichenden Angebote müssen natürlich bei Anbietervergleichen entsprechend berücksichtigt werden.

**Leasingrate |** Die errechnete Leasingrate ist folglich das Ergebnis von drei Parametern: dem Kaufpreis, dem Restwert und dem Zinssatz. Aus diesen wird eine monatlich gleich bleibende Zahlung ermittelt. Das Ergebnis nennt man dann Leasingrate oder auch Annuität. Faktisch besteht die Rate aber aus zwei einzelnen „Annuitäten“: Zum einen wird der Finanzierungsbedarf am Anfang mit einem Zinssatz hinterlegt und gleichmäßig aufgeteilt. Mathematisch ist hier eine Zinseszins-Rechnung hinterlegt (die genauen Formeln zur Berechnung einer Leasingrate enthält der Infokasten). Zum anderen wird aus dem Restwert eine abgezinsten monatliche Zahlung ermittelt, die dem Leasingnehmer

zugutekommt. Die tatsächliche Rate ist also das Ergebnis aus der Annuität des Kapitalbedarfs minus der Annuität aus dem Restwert des Fahrzeuges.

**Kapitalbarwert und Kapitalendwert |** Um Zahlungen vergleichen zu können und die Kosten einer Finanzierungsart abzuschätzen, kann auch der Wert eines Vertrags zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses oder zum Ende der Laufzeit ermittelt werden. Wird beispielsweise der Wert einer regelmäßigen Zahlung (Beispiel: Der Leasingnehmer erhält über drei Jahre einen monatlichen Zuschuss von zehn Euro) als Kapitalbarwert angegeben, erfährt der Kunde, welcher Einmalzahlung zum heutigen Datum dies wertmäßig entsprechen würde.

Die Ermittlung des Kapitalendwertes funktioniert entsprechend. Bietet ein Autohaus oder eine Leasinggesellschaft dem Fuhrparkbetreiber zum Beispiel eine monatliche Pauschale von fünf Euro während der Nutzung eines Fahrzeuges an, um bei der Fahrzeugrückgabe keine Rücknahmeschäden bezahlen zu müssen, so kann dieser (bei einem vorgegebenen Zinssatz) genau den vom Anbieter kalkulierten durchschnittlichen Rücknahmeschaden für die Flotte ermitteln. Wird dieser Wert dann mit den tatsächlich anfallenden Rücknahmeschäden gegenübergestellt, kann dies eine wertvolle Entscheidungshilfe sein.

**Benennung des Leasingfaktors |** Neben den Kapitalwerten einer Finanzierung wird auch oft der Leasingfaktor in Angeboten benannt. Im Leasingfaktor sind die monat-

lichen Kosten der Finanzierung prozentual angegeben. Da hier auch der Restwert des Fahrzeuges ohne Berücksichtigung der Halte-dauer und der Fahrleistung enthalten ist, dient er hauptsächlich zum Vergleich einzelner Modelle bei gleichen Grundparametern (gleiche Einsatzbedingungen, Fahrleistungen und Haltedauern). Zur Gegenüberstellung unterschiedlicher Fuhrparks und deren Finanzierungsbedingungen ist er nicht wirklich hilfreich.

Neben den erwähnten Rechengrößen sind aber auch die Zusatzvereinbarungen im Leasingvertrag und dem Rahmenabkommen wichtig. Ob sich eine Leasingfinanzierung rechnet, hängt oft auch davon ab, wie die Fahrzeugrückgabe im Einzelnen gestaltet ist, wie hoch Mehr- oder Minderkilometer angesetzt und wie vorzeitige Fahrzeugrückgaben berechnet werden. Erlaubt eine Leasinggesellschaft zum Beispiel die vorzeitige Rückgabe eines oder mehrerer Fahrzeuge ohne Mehrkosten, kann dies bei einem betriebswirtschaftlichen Angebotsvergleich schnell den Ausschlag für den einen oder anderen Anbieter ergeben.

**Fazit: Das Grundprinzip verstehen |** Wie gut ein Finanzierungsvertrag in der Praxis ist, hängt oft von den Rahmenbedingungen ab, die im Großkundenvertrag vereinbart werden. Um ein Gefühl für die Fahrzeugfinanzierung zu erhalten und um zusätzliche Vertragsbestandteile (wie eine Pauschale für Rückgabeschäden) zu bewerten, sollte man aber das Grundprinzip verstanden haben.

*| Peter Hellwich*

**Kalkulationsgrundlage | Formeln zur Berechnung der Leasingrate**

– Zur Berechnung der Leasingrate setzt man in der Regel einen Leasingrechner ein. Hier werden die relevanten Daten abgefragt und das Ergebnis ist direkt abrufbar. Die Leasingformeln sind aber auch in vielen Tabellenkalkulationen fertig hinterlegt. Um eine Leasingrate manuell zu ermitteln, können aber auch die folgenden Formeln verwendet werden.

- Barwert  $K_0$  = Wert einer Zahlung abgezinst auf den Beginn einer Transaktion.
- Endwert  $K_n$  = Wert einer Zahlung aufgezinst auf das Ende einer Transaktion
- $n$  = Anzahl der einzelnen Zeitabschnitte
- Annuität =  $n$  gleich große Zahlungen über die gesamte Laufzeit der Finanzierung
- $i$  = dezimaler Zinssatz für die einzelne Periode in Prozent  
(z. B. 0,08 bedeutet einen Zinssatz von acht Prozent)
- $q$  =  $1 + i$ , (z. B. 1,08 bei einjähriger Verzinsung mit acht Prozent)

<b>Kapitalbarwert in Endwert:</b> $K_n = K_0 \times q^n$	<b>Endwert in Barwert:</b> $K_0 = K_n \times q^{-n}$
<b>Kapitalbarwert in: Annuität</b> $A_n = K_0 \times \frac{i \times q^n}{q^n - 1}$	<b>Endwert in: Annuität</b> $A_n = K_n \times \frac{i}{q^n - 1}$
<b>Annuität in: Barwert</b> $K_0 = A_n \times \frac{q^n - 1}{1 \times q^n}$	<b>Annuität in: Endwert</b> $K_n = A_n \times \frac{q^n - 1}{i}$

Quelle: PHS Fuhrpark- und Logistikberatung