

Praktische Zwischenlösung

Autos verkaufen und zurückleasen | Wechselt ein Fuhrparkbetreiber von Kauf zu Leasing, stellt Sale-and-Lease-back eine schnelle Möglichkeit hierfür dar. Die meisten Leasinggeber bieten diese Finanzierungsform an.

— Wenn sich Fuhrparkbetreiber dazu entschließen, ihre Fahrzeuge nicht mehr zu kaufen, sondern fortan zu leasen, dann wollen einige nicht so lange warten, bis das letzte Fahrzeug nach mehreren Jahren ausgetauscht ist, sondern ihr Ziel möglichst schnell erreichen. Dafür ist Sale-and-Lease-back genau das richtige Instrument: Sie verkaufen ihre Flotte zu einem bestimmten Stichtag an einen Leasingpartner und leasen sie dann für eine bestimmte Laufzeit. Und können so gleich von den Vorteilen profitieren.

Unterschiedliche Motive | Die Beweggründe für diesen Finanzierungswechsel können sehr vielfältig sein: Bei Unternehmen mit großen Fuhrparks, in denen die Fahrzeuge einen großen Teil des Anlagevermögens ausmachen, kann die Bilanz spürbar entlastet werden. Die Kapitalbindung sinkt, im Gegenzug erhöht sich die Liquidität.

Durch die steigende Eigenkapitalquote kann schließlich ein besseres Rating erzielt

werden. Oder das frei gewordene Kapital soll in Wachstumsmärkte investiert werden.

Manche Fuhrparks entscheiden sich für den Wechsel von Kauf auf Leasing, weil sie von den Full-Service-Leistungen der Leasinggesellschaften profitieren wollen und so eigene Personalressourcen im Unternehmen schonen respektive anderweitig für das Kerngeschäft einsetzen können. Durch den Rückmietkauf oder, genauer gesagt, das Rückleasing können sie die externen Dienstleistungen bildlich von heute auf morgen nutzen – für den gesamten Fuhrpark und nicht nur einen Teil davon.

Besseres Remarketing | Ein weiteres Motiv kann auch die professionelle Unterstützung beim Wiederverkauf der Fahrzeuge oder sogar das komplette Remarketing durch den Leasinggeber sein, der durch die Vielzahl an Leasingrückläufern bessere Erlöse erzielen kann und oft sogar einen eigenen Gebrauchtwagenhandel betreibt.

Im Verkauf durch den Leasinggeber zu besseren Restwerten sieht Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung bei Leaseplan Deutschland, ein bedeutendes Einsparpotenzial bei Sale-and-Lease-back: „Allein in diesem Bereich können bis zu zehn Prozent mehr Erlöse erzielt werden.“

Unterschiedliche Vertragsformen | Wer das Restwertrisiko beim Rückmietkauf trägt, hängt jedoch davon ab, wie die Sale-and-Lease-back-Verträge gestaltet sind. Denn wie unsere aktuelle Marktbefragung ermittelt hat, können verschiedene Vertragsformen abgeschlossen werden und damit verteilt sich auch das Restwertrisiko uneinheitlich.

Bei ALD werden in der Regel Kilometerverträge geschlossen, wo das Restwertrisiko beim Leasinggeber liegt. Ebenso übernehmen dies die Autobank, die Deutsche Leasing Fleet und Sixt Leasing üblicherweise. Anders bei Alphabet, Arval, Daimler Fleet Management oder Leaseplan. Hier werden in

Sale-and-Lease-back | Angebot und Nachfrage

Leasinggesellschaft	Sale-and-Lease-back im Portfolio	Prozentualer Anteil der Kunden, die es nutzen	Tendenz
ALD Automotive	+	<5	→
Alphabet	+	<1	→
Arval	+	10 *	↗
Autobank	+	15	→
Daimler Fleet Management	+	k. A.	→
Deutsche Leasing Fleet	+	ca. 5	↘
GE Capital Fleet Services	+	5–10 Kunden/Jahr	↗
Leaseplan	+	<2	↘
Mobility Concept	+	<10	→
Sixt Leasing	+	k. A.	k. A.
Volkswagen Leasing	+	k. A.	→

* Anteil der Kunden, die beim Wechsel von Kauf auf Leasing gleichzeitig Sale-and-Lease-back nutzen. Quelle: Autoflotte, Umfrage Dezember 2014

der Regel Restwertverträge geschlossen, bei denen der Leasingnehmer das Restwertisiko trägt. „Ob Gewinn oder Verlust beim Restwert, der Kunde profitiert oder haftet“, erläutert Glück. GE Capital Fleet Services, Mobility Concept und Volkswagen Leasing geben an, dass prinzipiell beide Formen mit den entsprechend unterschiedlich verteilten Restwertisiken möglich seien (siehe Tabelle S. 22).

Sale-and-Lease-back ist ein Nischenprodukt und nicht das Kerngeschäft der

Leasinggesellschaften. Dennoch bieten es die meisten an, auch wenn meist nur ein einstelliger Prozentsatz der Kunden auf das Angebot zurückgreift (siehe Tabelle oben). Die Kunden kommen laut Daimler Fleet Management aus sämtlichen Branchen. Entscheidend sei die Fuhrpark-Strategie.

Anders als beim gewöhnlichen Neuwagenleasing, sind die Laufzeiten bei Sale-and-Lease-back meist kürzer, da die Fahrzeuge schon genutzt wurden.

Besondere Eigenschaften | Da die angekauften Fahrzeuge über sehr unterschiedliche Historien verfügten, variiere auch die durchschnittliche Laufzeit hier mehr als bei den üblichen Verträgen – bei Leaseplan zwischen sechs Monaten und fünf Jahren.

Die Finanzleasingrate ist oft niedriger als bei den gewöhnlichen Kontrakten. „Die Fahrzeuge sind beim Übergang zum Leasing bereits weniger wert, da es sich um gebrauchte Fahrzeuge handelt“, erklärt Glück. Im Gegensatz dazu falle aber ein höheres Instandhaltungsaufkommen an.

Nach Angaben von Christian Harbeck, Leitung Vertrieb Flotten-Leasing bei der Autobank, kann die Leasingrate aber auch höher sein als bei Neufahrzeugen, nämlich dann, wenn der Rückmietkauf schon in den ersten Wochen nach der Anschaffung abgewickelt wird. Als Grund gibt er die höheren Nachlässe an, die die eigenen Händler im Vergleich zu den Kunden erzielen.

Ersparnis | Auch wenn in den meisten Fällen nicht Einspareffekte den größten Ausschlag für Sale-and-Lease-back geben, können Fuhrparkbetreiber gegenüber dem Kauf ein paar monetäre Vorteile erzielen.

Konkret beziffern lassen sie sich aufgrund unterschiedlicher Finanzierungsstrukturen, Fahrzeug- und Fuhrparkhistorien zwar nicht – zu viele Parameter wie Fahrzeugtyp, Alter und Kilometerleistung kommen zum Tragen. „Ob und in welcher Form sich Sale-and-Lease-back rechnet, ist immer in Abhängigkeit der individuellen Kundensituation zu prüfen: Wie kosteneffizient wurde der Fuhrpark bisher geführt? Wie wird die frei werdende Liquidität eingesetzt?“, merkt Karsten Rösel, Geschäftsführer der ALD AutoLeasing D, an.

Um das Verwertungsrisiko zu umgehen, würden die Fahrzeuge sehr oft über die vol-



Titelthema: Sale-and-Lease-back

- ▶ Marktübersicht Leasing Seite 20
- ▶ Praxisbeispiel Franken Brunnen Seite 23
- ▶ Rechenbeispiel: Kauf versus Leasing Seite 24
- ▶ Interview: Philipp Berg, Daimler Fleet Management Seite 26

Foto: Tournee/Fotolia

Modalitäten | Voraussetzungen beim Kunden und Ermittlung des Ankaufspreises

Leasinggesellschaft	Voraussetzungen auf Kundenseite	Ermittlung des Ankaufspreises	Durchschnittliche Laufzeit	Übliche Vereinbarung des Restwertrisikos/Vermarktung
ALD Automotive	gleiche wie beim Leasing	i. d. R. Buchwert	Ermittlung der idealen LZ-LL-Kombination	i. d. R. Kilometer-Leasingvertrag mit Vermarktung über LG
Alphabet	Bonität, wirtschaftlich tragbare LZ	Verträge in Eigenvermarktung: zustandsneutrale Bewertung nach Faktoren wie Hersteller, Wagentyp, Listenpreis, Sonderausstattung, LL, Alter. Teilamortisationsverträge: Buchwert	kürzere Gesamtnutzungsdauer, aber oftmals am oberen Ende der leasingüblichen Laufzeit (bis zu sechs Jahre)	Restwertrisiko liegt in den meisten Fällen beim Kunden. Große Unternehmen tendieren stärker zur Risikotragung durch LG
Arval	Alter und LL der Fahrzeuge nicht allzu weit fortgeschritten	i. d. R. auf Basis des Buchwerts zu einem bestimmten Stichtag	kürzer, 30–36 Monate statt 36–42 Monate bei Neufahrzeugen	mehrheitlich Restwertvertrag mit Restwertrisiko bei LN
Autobank	branchenübliches Kreditprüfungsverfahren	nach Prüfung durch einen Gutachter Ankauf zu adäquatem Kaufpreis	abhängig von vorheriger Nutzung, zurückleasen möglich bis LZ von 60 Monaten oder LL von max. 180.000 km	Vermarktung durch Autobank, Vermarktung durch Kunden bzw. Wiederverkauf an den Kunden umsatzsteuerlich sehr problematisch und nicht zu empfehlen
Daimler Fleet Management	grundsätzlich notwendige Eignung der Fahrzeuge gemäß z. B. Leasingerlass	Ermittlung der Buch- und Marktwerte, Ankaufswert durch Abgleich dieser Werte festgesetzt. Restwerte von eigenen Experten festgesetzt	durchschnittliche Laufzeit folgt den gängigen Laufzeiten	normalerweise Abschluss von Restwertverträgen mit Restwertrisiko beim Kunden
Deutsche Leasing Fleet	Bonität, Kaufnachweise, Hypothekendarlehenfreigabe, Freigabe von Vermieterpfandrechten	Lieferantenrechnung, Begutachtung bei älteren Fahrzeugen, Fahrzeugbewertung durch anerkannte Institutionen	abhängig von betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer	Restwertrisiko i. d. R. bei LG
GE Capital Fleet Services	Bonität, Eigentumsnachweise, je nach Vertragsstruktur auch Wartungs- und Unfallhistorie	nach Buchwert- oder Marktwertmethode	tendenziell längere Nutzung bei Kauf und Sale-and-Lease-back	Restwertrisiko entweder bei LG oder LN
Leaseplan	Kreditprüfung, Bereitschaft, die Flotte zu Buchwerten zu verkaufen	Buchwert zu vereinbartem Stichtag	durchschnittliche LZ variiert mehr als bei üblichen Leasingverträgen, zwischen 6 Monaten und 5 Jahren	Restwertrisiko i. d. R. beim Kunden, in Ausnahmefällen übernimmt Leaseplan das Restwertrisiko
Mobility Concept	Kunde muss Eigentümer der Fahrzeuge sein, Fahrzeuge nicht älter als 48 Monate und 150.000 km LL	Buchwert oder Zeitwert (gemäß Sachverständigengutachten)	12–24 Monate, sonstige Leasingverträge überwiegend 24–48 Monate	Restwertrisiko bei LN oder auch bei LG möglich, Vermarktung i. d. R. durch LG
Sixt Leasing	Fahrzeuge nicht älter als drei Jahre und LL unter 100.000 km	für Ermittlung des Ankaufspreises notwendig sind Hersteller, Modell, Ausstattungslinien, Motorisierung, Datum der EZ, km-Stand und Kaufdatum; keine weiteren Angaben zur Methode	12–24 Monate	Kilometerverträge, Verwertungsrisiko bei LG
Volkswagen Leasing	Bonität, Fahrzeuge nicht älter als 54 Monate, damit Leasing-Vertragslaufzeit von 54 Monaten möglich ist	über neutralen Gutachter oder systemseitige Überprüfung (hierfür: Listenpreise und konkrete Ausstattunggen erforderlich)	LL meist kürzer	Verträge mit Gebrauchtwagenabrechnung oder ohne, kundenindividuelle Entscheidung. Vermarktung über Händlerpartner oder LG

LL= Laufleistung, LZ= Laufzeit; Quelle: Autoflotte, Umfrage Dezember 2014

len sechs Jahre abgeschrieben und gehalten, was insbesondere bei hohen Laufleistungen nicht nur zu überproportional hohen Wartungs-, sondern möglicherweise auch zu Ausfallkosten führe. „In diesen Szenarien konnten wir durch die Überführung eines Kauffuhrparks ins Leasing über Sale-and-Lease-back Ersparnisse von bis zu zehn Prozent erzielen“, resümiert Rösel.

Allein aus Zinsaufwand und Risikotransfer seien gegenüber selbstfinanzierten Flotten Einsparungen von fünf bis zehn Prozent möglich, heißt es bei GE Capital Fleet Services.

Geringere Prozesskosten | Finanzielle Vorteile sieht Arval vor allem durch geringere Prozesskosten. Diese Ausgabenreduktion beziffert der Leasinggeber je nach Unternehmen und Fuhrparkgröße auf zwei bis fünf Prozent der Gesamtkosten, das sei dann eine Kombination aus Finanzierungs- und Prozesskosten. Daimler Fleet Management hält in Abhängigkeit der Prozesskosteneffekte auf Seiten des Kunden sogar Einspa-

rungen durch Sale-and-Lease-back von mehr als 20 Prozent für möglich.

Voraussetzungen | Wer sich entscheidet, über diese Zwischenlösung von Kauf auf Leasing umzustellen, für den gelten generell die gleichen Voraussetzungen wie im Leasing. „Der Kunde durchläuft ein branchen-

„Für Fuhrparks ab 25 bis 30 Fahrzeugen ist Sale-and-Lease-back die ideale Vorgehensweise.“

übliches Kreditprüfungsverfahren, in dem die Rahmenparameter der zukünftigen gemeinsamen Geschäftstätigkeit überprüft und festgelegt werden“, erklärt Harbeck.

Die Deutsche Leasing Fleet nennt als Anforderungen eine entsprechende Bonität, Kaufnachweise wie eine Kopie der ursprünglichen Lieferantenrechnung sowie Zulassungsbescheinigung, eine Freigabe von Hypothekendarlehen und Vermieterpfandrechten.

Je nach Vertragsstruktur können auch Wartungs- und Unfallhistorien erforderlich sein.

Ferner stellen die Leasinggeber auch Anforderungen an die Autos selbst: Alter und Laufleistung sollten nicht zu weit fortgeschritten sein. Bei Sixt Leasing bedeutet das konkret: nicht älter als 36 Monate, die Gesamtlaufleistung unter 100.000 Kilometern. Bei Mobility Concept heißt es: nicht älter als 48 Monate, nicht mehr als 150.000 Kilometer auf dem Tacho. VW Leasing setzt die Altersgrenze bei 54 Monaten an, damit noch eine Vertragslaufzeit von zwölf Monaten möglich ist.

Wer diese Anforderungen erfüllt, kann den Wechsel zur gewünschten Leasingflotte kurzfristig und unkompliziert realisieren. „Für Kunden mit einem Fuhrpark ab 25 bis 30 Fahrzeugen, die sich entscheiden, vom bisherigen Kauffuhrpark auf Full-Service-Leasing umzusteigen, ist Sale-and-Lease-back die ideale Vorgehensweise“, sagt Ludger Reffgen, Mitglied der Geschäftsführung, GE Capital Fleet Services. | *Mireille Pruvost*