



Fuhrparkleiter im Fokus | Am zweiten Tag berichteten Unternehmen über ihre Anforderungen an das Leasing im Allgemeinen, an die Leasinggesellschaften und deren Angebote

Was Leasingnehmer wollen

Fachtagung | In Kloster Banz haben sich Leasinggeber und -nehmer zwei Tage über Anforderungen, aktuelle Möglichkeiten und Grenzen von Leasing ausgetauscht – mit unterschiedlichen Ergebnissen.

— Leasing ist ein komplexes Thema mit Fallstricken für Leasinggeber und Leasingnehmer, das immer wieder Veränderungen und neuen Rahmenbedingungen unterworfen ist – sei es aus rechtlicher, steuerlicher oder finanzieller Perspektive. Trotzdem ist die Finanzierungsform aus den Berg- und Tal-Fahrten der vergangenen Jahre gestärkt hervorgegangen.

Das gilt insbesondere für das Leasing von Fahrzeugen, dessen Volumen, gegliedert nach Objektarten, laut Zahlen des ifo Instituts in 2014 einen Wert von 72 Prozent erreicht hat. Das zeigte sich einmal mehr auf dem zweitägigen Leasing-Symposium von Leasoft, das Michael Kroll als Geschäftsführer zum 13. Mal im oberfränkischen Kloster Banz durchgeführt hat. Fast 80 Teilnehmer sind der Einladung Ende April gefolgt.

In seiner Begrüßung verwies der Gastgeber nicht nur darauf, dass sich seit der Wirtschafts- und Finanzkrise 2008 für das

Leasing viel gewandelt habe. Weitere Veränderungen stünden auch vor der Tür. Als ein Beispiel dafür sieht er die Neuerung für Unternehmen als Leasingnehmer, die nach dem internationalen Standard IFRS bilanzieren. Sie werden künftig wohl das Leasing in ihren Büchern entsprechend den Vorgaben

Seit der Finanzkrise in 2008 hat sich im Leasing viel verändert. Ein weiterer Wandel steht an.

aufnehmen müssen. Lange Jahre haben die Experten lediglich darüber diskutiert, nun scheint es umgesetzt zu werden. Zugleich betonte Kroll, dass aufgrund des schwierigen Umfeldes die Leasingbranche sich in den vergangenen Jahren vor allem mit sich selbst beschäftigt habe. Erschließungsfähige Geschäftspotenziale seien daher aus seinen Erfahrungen als Berater von Leasing-

nehmern nicht gehoben worden und warteten darauf, ausgeschöpft zu werden.

Trends und Recht für Leasinggeber | Infolgedessen standen am ersten Tag des Symposiums die Herausforderungen und Möglichkeiten im Markt aus Sicht der Leasinggeber im Mittelpunkt. Erster Referent war Arno Städtler vom Ifo Institut in München, der die Entwicklungen im Leasing und die Chancen für die Zukunft wie E-Mobilität und die Wertschöpfung mit Dienstleistungen und Services jenseits der reinen Leasingfinanzierung darlegte.

Daneben brachte unter anderem Steuerexperte Marijan Nemet von Deloitte & Touche die Teilnehmer über den Status quo im Aufsichtsrecht auf den neuesten Stand und Anita Stäblein, laufende Aufsicht der Deutschen Bundesbank, erläuterte die „Sonderprüfungen nach § 44 Kreditwesengesetz (KWG) in der Praxis“. Zusätzlich erörterten Banker von der Bayern LB sowie der Kredit-



Michael Kroll, Geschäftsführer von Leasoft | Der Veranstalter rückte neben den Herausforderungen im Markt dieses Mal die Anforderungen und Wünsche der Leasingnehmer in den Mittelpunkt



Patrick Neuhaus, Bw Fuhrparkservice | Seine Bestandsaufnahme zeigte, wie das Leasing zu einer modernen und runderneuerten Bundeswehr-Flotte geführt hat



Thomas Grebner, Verpa Folie Weidhausen | Er schilderte, wie das Unternehmen Kfz-Leasing gezielt als Motivationsmodell für Mitarbeiter nutzt



Norbert Tonner, Universität Osnabrück | Der Experte umriss den Rahmen der Leasingmöglichkeiten aus steuerlicher Sicht



Arno Städtler, Ifo Institut für Wirtschaftsforschung | Er erläuterte die Zukunftspotenziale und Chancen der Leasingbranche

anstalt für Wiederaufbau die Angebote und Kanäle für die Refinanzierung.

Den zweiten Tag der Veranstaltung eröffnete Norbert Tonner von der Hochschule Osnabrück und Autor des Standardwerkes „Leasing im Steuerrecht“ mit seinem Vortrag „Vertragsgestaltung aus steuerlicher Sicht: Was geht und was geht nicht?“. Der Steuerexperte beleuchtete dabei beispielsweise, inwieweit die AfA-Tabellen und Leasingerlasse für die Leasinggesellschaften rechtsverbindlich sind und welche Möglichkeiten der Abweichung es gibt.

Anschließend waren die Leasingnehmer im Fokus. Dazu hat Gastgeber Kroll einige Unternehmen eingeladen, die den Teilnehmern ihre Anforderungen an das Leasing im Allgemeinen, an die Leasinggesellschaften und deren Angebote beschrieben.

Optimierter Bundeswehr-Fuhrpark | Erster Referent war Dr. Patrick Neuhaus, Bereichsleiter Finanzen, ReWe, Controlling, Kalkulation bei der Bw Fuhrparkservice. Unter der Überschrift „Leasing in der Bw Fuhrparkservice“ legte er eine Bestandsaufnahme des Kfz-Leasings innerhalb der Bundeswehr dar.

Demnach erfüllt die 2002 gegründete Gesellschaft ihren Auftrag, den Mobilitätsbedarf der Bundeswehr an ungeschützten, handelsüblichen Fahrzeugen und handelsüblichen Fahrzeugen mit militärischer Sonderausstattung mithilfe einer modernen Fahrzeugflotte wirtschaftlich zu decken, unter Anwendung moderner Managementmethoden und uneingeschränkt und unter besonderer Berücksichtigung der Einsatzanfordernisse.

Zu diesem Zweck befinden sich 370 eigene und zirka 800 beigestellte Bundeswehr-Mitarbeiter sowie rund 26.000 Fahrzeuge im Einsatz, auf die die Bundeswehr, aber auch andere Streitkräfte, Bundesbehörden und internationale Organisationen als Kunden über Lang-, Kurzzeitmiete und auf den Chauffeurservice zugreifen können.

Die Leasingquote beläuft sich nach Angaben von Neuhaus derzeit auf rund 65 Prozent. Schließlich sei die Finanzierungsform in Zeiten knapper Haushaltsmittel die effizienteste Wahl zur Finanzierung der Modernisierung der Fahrzeugflotte.

Überall dort, wo Gesamtkostenvorteile entstehen, würde daher Leasing genutzt. Das gelte prinzipiell für alle Fahrzeuge, jedoch tendenziell weniger für Sonderfahrzeuge, da es hier aufgrund der langen Halte-dauern sonst zu einem Konflikt mit erlasskonformem Leasing kommen kann.

Für das Leasing bevorzugt die Bw Fuhrparkservice die Kilometer-Verträge, teilweise

mit Andienungsrecht oder Kaufoption. Wer den Zuschlag für das Leasing erhält, entscheiden Ausschreibungen im Wettbewerb.

Neuhaus konstatierte, dass durch die Umstellung innerhalb der vergangenen Jahre der Fuhrpark runderneuert und modern geblieben sei. Das bedeute, auch messbare Verbesserungen erzielt zu haben. Als Beispiel nannte er die Reduzierung der Ausfalltage bei den Bundeswehr-Pkw von 36 Tagen in 2002 im Vergleich zu den heutigen Pkw in Kurzzeitmiete um 92,4 Prozent auf 2,75 Tage sowie die Senkung des Durchschnittsalters mit einhergehender Steigerung der Sicherheit. So sei allein bei den Pkw das Alter von 8,7 Jahren um 77,9 Prozent auf 1,3 Jahre gefallen. Zugleich sei der Nutzwert der neuen Fahrzeuge der Bundeswehr um mehr als 70 Prozent höher als der Nutzwert der Altfahrzeuge.

Zudem zeichne sich die Flotte durch ihre Umweltfreundlichkeit aus. Die durchschnittlichen CO₂-Emissionen der neu zugelassenen Pkw bei Bw Fuhrparkservice gesamt in 2013: 106,4 Gramm pro Kilometer.

Kennzahlen als Schlüssel zum Leasing

Aufgrund des Lokführerstreiks hatten es zwei der Leasingnehmer nicht zu ihren Vorträgen geschafft, sodass Kroll die Inhalte nach vorheriger Absprache skizzierte. Ein Unternehmen war die Terex MHPS, in deren Namen Senior Controller Marco Schönemann referiert hätte. Er setzt etwa bei den Servicefahrzeugen, Tiefladern und Gabelstaplern auf Leasing. Dabei richtet er sich generell nach Kennzahlen, vor allem Liquiditätskennzahlen. Bilanzneutralität spielt dagegen eine untergeordnete Rolle. Die Erfüllung von HGB/StR und US-GAAP wäre gut, ist aber kein Muss. Wenn Kennzahlen günstiger seien als Eigenfinanzierung, dann werde geleast, charakterisierte Kroll die Strategie.

Gleichwohl würde es der Leasinggeber häufig vermissen lassen, auf die Bedürfnisse einzugehen. Die Praxiserfahrung des Senior Controllers sei zum Beispiel, dass in Vertragsverhandlungen häufig kaum mathematische Kenntnisse vorhanden seien, analog der Devise: „Der Barwertrechner macht's schon.“ Je größer die Leasinggesellschaft, desto größer sei jedoch die Professionalität – auch im Backoffice. Zudem würden intern neben den Wirtschaftlichkeitsvergleichen qualitative Faktoren wie Vertragsbeziehungen in die Betrachtung einfließen, wenn auch in untergeordneter Form. Deshalb würde sich der Leasingnehmer wünschen, dass die Leasinggesellschaften etwa auf mehr Übersichtlichkeit bei den Verträgen achten und mehr Aufklärung betreiben, in welchen



Foto: Annemarie Schneider/Autoflotte

Die Teilnehmer des 13. Leasoft-Leasing-Symposium | Rund 80 Führungs- und Fachkräfte der Leasinggeber und -nehmer sind nach Kloster Banz gekommen

rechtlichen Rahmenbedingungen sie arbeiten müssen, gerade hinsichtlich HR/StR, US-GAAP und IFRS. Insgesamt verlaufe die Vertragsabwicklung jedoch gut und schnell. Leasing dient für das Unternehmen daher auch in Zukunft als Beschaffungsform, die wohl eher noch ausgebaut werde.

Kfz-Leasing punktet in TCO-Betrachtung

Weiterer Leasingnehmer, dessen Ausführungen Kroll vortrug, ist Manfred Peter, Leiter Konzern Treasury von der Gebrüder Heller Maschinenfabrik. Er lenkte den Blick auf die rund 200 Fahrzeuge, die für 36 bis 48 Monate geleast werden. Seine Ansicht: Kürzere Laufzeiten wie die gewählten rechneten sich im Vergleich der Total-Cost-of-Ownership (TCO). Dazu nahm er die Folgekostenstatistiken des ADAC zur Hand. Auf Basis dieser Kalkulationen ermittelte er, dass bei Leasing aufgrund der aktuell tatsächlich zu erzielenden günstigen Restwerte extrem niedrigere Kosten anfallen, als die Statistiken ausweisen.

Unabhängig davon hat der Flottenverantwortliche mit dem Kfz-Leasing auch negative Erfahrungen gemacht. So seien etwa bei Kilometerverträgen bereits hohe Nachzahlungen am Vertragsende für Schäden berechnet worden. Knackpunkt seien hier die Autohäuser gewesen, weshalb die Rückgabe nicht mehr direkt über die Händler geschehe.

Nichtsdestotrotz ist und bleibt das Kfz-Leasing als Investitionsform die bevorzugte Wahl im Maschinenbauunternehmen. Derzeit werde außerdem an einer einheitlichen europäischen Car Policy gearbeitet. Das beobachtet der Leasingexperte gleichermaßen bei anderen Flottenbetreibern. Für ihn sind daher zunehmend internationale Lösungen gefragt, auch wenn es aufgrund der unterschiedlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern ein schwieriges Unterfangen sei.

Gleichzeitig nehmen die IT- und Serviceleistungen einen hohen Stellenwert bei Heller ein. Grundsätzlich fährt die Firma im Fuhrparkmanagement zweigleisig: Während ein Anbieter die Leasingfinanzierung übernimmt, stellt ein anderer Dienstleistungen wie Wartung und Verschleiß für die Fahrzeuge dar. Der Servicegedanke und andere qualitative Faktoren sind daher ebenfalls elementare Kriterien für eine Beschaffungsform. So fließe der Preis zu 60 Prozent in die Entscheidung pro Leasing ein. Die anderen 40 Prozent würden auf Service, Kalkulationsicherheit und andere Parameter entfallen.

Durch mehr Dienstwagen wurde die Mobilität in der Region mit dürtigem ÖPNV verbessert.

Darüber hinaus sind nicht nur die TCO, fundierte Gesamtkostenvergleiche und Bilanzkennzahlen im Visier. Weitere Pluspunkte sind die Flexibilität und Variabilität bei der Liquiditäts- und Ergebnissteuerung durch das Leasing. Generell überwiegen in der Firma die positiven Erfahrungen mit Leasing. Das Leasingverhalten soll bei Heller folglich beibehalten werden. Der Leiter Treasury empfiehlt dabei jedoch, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer frühzeitig einzubinden. Sie proaktiv ins Boot zu holen, bedeute, dass Probleme vermieden werden.

Motivationsmodell bei Verpa Folie | Als vierter Leasingnehmer stellte Thomas Grebner, kaufmännischer Leiter und Mitglied der Geschäftsleitung bei Verpa Folie Weidhausen, seine Beschaffungs- und Investitionsstrategie vor. Ein Teil des Vortrags beschäftigte sich mit dem Fuhrpark und der Einführung eines Motivationsmodells für

Mitarbeiter. So berichtete der kaufmännische Leiter, dass die mittelständische Unternehmensgruppe mit insgesamt rund 450 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 120 Millionen Euro vor rund vier Jahren außerhalb der normalen Fuhrparkregelungen für einen weiteren Teil der Mitarbeiter den Zugang zu einem Firmenwagen geschaffen hatte.

Die Idee dahinter: Im ersten Schritt sollten alle Kollegen, die im Dreischichtbetrieb arbeiten oder Bereitschaft haben und mindestens drei Jahre im Unternehmen sind, die Chance bekommen, ein Auto auf Basis eines Full-Service-Leasing-Vertrages als Prämie oder außergewöhnliche Lohnerhöhung kostenfrei zu nutzen und nur den geldwerten Vorteil versteuern zu müssen. Das Ziel: die Mobilität in der Region mit dürtigen Verkehrsmitteln zu verbessern und sich im Wettbewerb um die besten Mitarbeiter zu behaupten.

Ergebnis: Nach anfänglicher Zurückhaltung entwickelte sich das Modell zu einer Erfolgsgeschichte. Inzwischen können es auch alle Mitarbeiter ab einer Betriebszugehörigkeit von zehn Jahren nutzen, sodass das Unternehmen bereits fast 100 Fahrzeuge über diesen Weg geleast hat.

Zur Auswahl stehen der Mini Cooper, Volkswagen Polo und Volkswagen Up, die jeweils bei den Captives unter Vertrag sind. Denn die Angebotsvergleiche hätten nach Aussage von Grebner ergeben, dass bei allen Paketen die herstellerebenen Leasinggesellschaften mit ihren Paketen jeweils die günstigsten sind.

Daneben habe diese Maßnahme die Außenwahrnehmung beeinflusst und via Radio- und TV-Berichte die Aufmerksamkeit auf Verpa Folie gelenkt. | Annemarie Schneider