



RKW

AKM-Merkblatt

Leasing

Herausgeber:
Arbeitskreis Klein- und Mittelbetriebe (AKM)

Autor:
Dipl.-Kfm. Daniel Becher

Januar 2004

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e.V.
Düsseldorfer Str. 40, 65760 Eschborn

Leasing – Ein alter Hut?

Bereits 1970 betrug der Anteil des Leasings an den Investitionsfinanzierungen drei Prozent, heute sind es bereits 17 Prozent mit zunehmender Tendenz. Der größte Anteil entfällt auf Mobilien mit ca. 90 Prozent. Bei einer Umfrage zur künftigen Bedeutung von alternativen Finanzierungsinstrumenten wurde Leasing, neben Factoring und Mezzanine, an erster Stelle genannt.

Auch wenn Leasing schon seit geraumer Zeit existiert, gewinnt es doch gerade in der heutigen Zeit wieder an Bedeutung. Die Prüfung, wann ein Leasinggeschäft vorteilhaft ist, welche Verträge es gibt und welche steuerlichen und rechtlichen Aspekte zu beachten sind, werden in diesem Merkblatt kurz vorgestellt.

Quelle:

Börner; Grichnik:
„Von der Pecking Order zur strategischen Mittelstandsfianzierung - Ergebnisse einer Kombinationsstudie“
in: Der Finanzbetrieb 11/03

Zum Begriff Leasing

„Leasing“ steht für eine Vielzahl unterschiedlicher Vertragsformen, so dass eine genaue Definition kaum möglich ist. Es lassen sich jedoch einige Eigenschaften zeigen, die typisch für Leasingverträge sind.

Ein Kennzeichen besteht darin, dass sich der Eigentümer des Gebrauchsgutes (Leasinggeber) verpflichtet, diesen Gegenstand dem Leasingnehmer gegen Bezahlung periodischer Leasingraten zur Verfügung zu stellen. Die Zeit für die Nutzung ist dabei vertraglich begrenzt.

Kennzeichen des Leasing-Vertrages

Der Unterschied zum klassischen Mietvertrag besteht darin, dass Leasingverträge Vertragselemente enthalten, die über die reine Gebrauchsüberlassung hinaus gehen. Zum Beispiel können hier zusätzliche Service- oder Wartungsleistungen, Kauf- und Mietverlängerungsoptionen oder Andienungsrechte des Leasinggebers vereinbart werden.

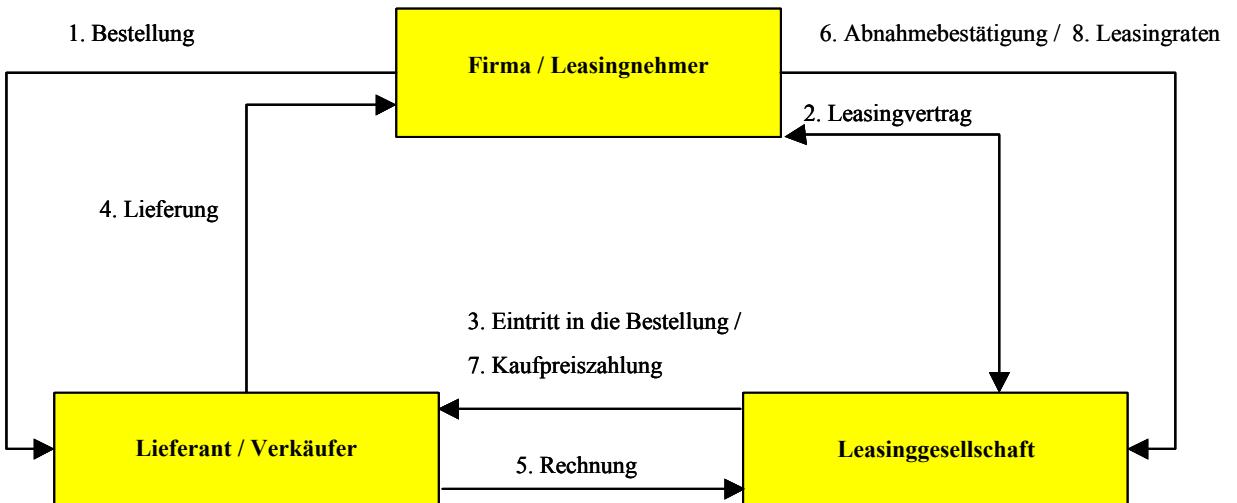
Unterschied zum Mietvertrag

Funktionsweise des Leasings

Grundsätzlich wendet man sich wie beim Kauf an den Hersteller oder Händler, wenn man einen Gebrauchsgegenstand leasen möchte. Leasing schränkt dabei weder die Wahl der Marke noch des Objektes ein. Der zukünftige Leasingnehmer wird vom Verkäufer zunächst als Barzahler betrachtet.

Dann wird mit einer Leasinggesellschaft ein Leasingvertrag über den Gegenstand abgeschlossen. Die Leasinggesellschaft tritt in die Bestellung ein. Die Bestätigung der ordnungsgemäßen Anlieferung des Leasingobjektes erfolgt mit einer Abnahmebestätigung an den Leasinggeber. Nach Rechnungsstellung bezahlt die Leasinggesellschaft den Kaufpreis und erwirbt das Eigentum an dem Objekt. Erst dann beginnt die Laufzeit des Leasingvertrages.

Schaubild Leasing



Vertragstypen

Leasingverträge werden grundsätzlich in Operate-Leasing und Finanzierungsleasing unterteilt. Im besten Fall sind hier die zwei deutlich voneinander abgegrenzte Vertragstypen gemeint, die kurz skizziert werden. Die beiden Vertragstypen bilden hierbei nur die Eckpunkte eines breiten Spektrums von Gestaltungsmöglichkeiten. Es ist auch nicht immer klar, ob eine Vertragsvariante eindeutig dem Operate- oder Finanzierungsleasing zugeordnet werden kann.

Verträge des Operate-Leasing sind durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

Die Vertragslaufzeiten sind, bezogen auf die AfA-Tabellen der Finanzverwaltung, relativ kurz. Das bedeutet, gemessen an der Lebensdauer des Objektes, ist die Dauer der vereinbarten Nutzungsüberlassung viel geringer. Der Leasinggeber kann nicht davon ausgehen, dass ein einziger Leasingvertrag ausreicht das Objekt zu amortisieren. Sollte andererseits der Vertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen worden sein, ist er von beiden Vertragsparteien kurzfristig kündbar.

Diese Kurzfristigkeit lässt bereits darauf schließen, dass der Leasinggeber das wirtschaftliche Risiko trägt. Unter wirtschaftlichem Risiko versteht man in diesem Zusammenhang vor allem die Gefahr der technischen Veralterung des Leasinggegenstandes. Zudem trägt er auch das sogenannte Objektrisiko im engeren Sinne, das die Gefahr des Unbrauchbar-Werdens (zufälliger Untergang), des Diebstahls, der Beschädigung und des technischen Defekts beschreibt.

Leasinggeber werden aus den zwei genannten Gründen häufig dazu veranlasst, dem Leasingnehmer die Gebrauchsüberlassung nur im Verbind mit einem Vertrag über laufende Service- und Wartungsleistungen anzubieten. Diese erbringt der Leasinggeber selbst oder ein beauftragtes Unternehmen.

Operate-Leasing oder Finanzierungsleasing

Operate-Leasing:

Kurze Vertragslaufzeit oder kurzfristig kündbar

Wirtschaftliches Risiko beim Leasinggeber

Service- und Wartungsleistungen

Die Merkmale des Finanzierungsleasings sind:

Finanzierungsleasing

Im Gegensatz zum Operate-Leasing sind die Verträge hier für einen längeren Zeitraum unkündbar. Die sogenannte Grundmietzeit liegt in der Praxis zwischen 60 und 80 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes.

Lange Vertragslaufzeiten

Die Verträge sind in der Regel so ausgestaltet, dass die Anschaffungs- und Herstellungskosten des Objektes, die Zinskosten und die laufenden Verwaltungskosten des Leasinggebers durch eine eventuelle Anfangszahlung, die laufenden Leasingraten und eventuelle Abschlusszahlungen voll gedeckt werden. Ein einziger Leasingvertrag bringt damit volle Amortisation eines Leasingobjektes.

Vollamortisation

Die Objektrisiken werden für die Dauer des Vertrages vom Leasingnehmer getragen. Er ist dann verpflichtet, auftretende Defekte auf eigene Kosten zu beheben oder verschiedene Objektversicherungen abzuschließen.

Objektrisiken beim Leasingnehmer

Auch bei Finanzierungsleasingverträgen werden häufig ergänzende Service- und Wartungsleistungen vom Leasinggeber angeboten. Dies ist aber kein klassisches Merkmal.

Zwei Varianten bei Finanzierungsleasing

Durch steuerliche Vorschriften hat man den Aspekt der Vollamortisation um die Teilamortisation erweitert und teilt Finanzierungsleasingverträge in diese zwei Vertragsvarianten.

Vollamortisationsverträge

Vollamortisationsverträge decken, wie oben bereits angesprochen, sowohl die gesamten Anschaffungs- oder Herstellungskosten als auch die Zins- und Verwaltungskosten des Leasinggebers ab.

Teilamortisationsverträge

Bei Teilamortisationsverträgen werden diese Kosten nicht voll abgedeckt. Trotzdem wird eine volle Amortisation erreicht. Dies geschieht nicht wie bei Vollamortisationsverträgen allein durch die Leasingraten, sondern durch zusätzliche Vereinbarungen über die Verwendung des Leasingobjektes und etwaige Abschlusszahlungen des Leasinggebers nach Ablauf der Grundmietzeit. Der Begriff ist aus diesem Grund etwas unglücklich gewählt.

Unterschiedliche Regelung für Ende der Grundmietzeit

Eine weitere Unterteilung erfolgt durch die Regelungen, die nach Beendigung der Grundmietzeit über den Leasinggegenstand getroffen worden sind.

(Anmerkung: Die Regelungen über Immobilienleasing werden hier nicht näher erläutert)

In der Praxis finden sich bei Vollamortisationsverträgen für das Ende der Grundmietzeit diese drei Varianten:

- Das Objekt wird an den Leasinggeber zurück gegeben und dieser kann beliebig darüber verfügen.
- Der Leasingnehmer kann das Objekt zu einem festgelegten Preis kaufen.
- Der Leasingnehmer kann das Objekt weitermieten.

Rückgabe des Leasinggegenstands

Kaufoption

Mietverlängerung

Für Teilamortisationsverträge können folgende Regelungen gelten:

- Auch hier hat der Leasinggeber die Wahl zwischen der freien Verfügung über den Leasinggegenstand oder dem Verkauf an den Leasingnehmer. **Andienungsrecht**
- Es gibt auch Verträge, die den Verkauf des Objektes durch den Leasinggeber zwingend vorschreiben. An einem eventuellen Mehrerlös, bezogen auf den kalkulatorischen Restwert, wird der Leasinggeber beteiligt (meist 75 Prozent). Sollte ein Verlust entstehen, wird dieser zu 100 Prozent durch den Leasingnehmer ausgeglichen. **Aufteilung des Mehrerlöses**
- Kündbare Leasingverträge werden auf unbestimmte Zeit abgeschlossen und können nach Ablauf der Grundmietzeit vom Leasingnehmer jederzeit gekündigt werden. In der Regel ist dann eine Abschlusszahlung zu leisten. **Kündbare Leasingverträge**

Steuerliche und bilanzielle Behandlung von Leasingverträgen

Unter steuerlichen Gesichtspunkten stellt sich die Frage, wem das Objekt zuzurechnen ist. Die folgenden Ausführungen behandeln die Konsequenzen für gewerbliche Unternehmen, die der üblichen Steuergesetzgebung unterliegen.

Erfolgt eine Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber ergeben sich für ihn folgende Konsequenzen:

- Durch Abschreibungen werden die Ertragssteuern gemindert.
- Erhaltene Leasingraten erhöhen die Bemessungsgrundlage für Ertragssteuern.
-

Zurechnung zum Leasinggeber

Konsequenzen für den Leasinggeber

Für den Leasingnehmer ergibt sich nach steuerlichen Gesichtspunkten folgendes:

- Bezahlte Leasingraten verringern als Aufwand die Bemessungsgrundlage der Ertragssteuern. (Anmerkung: Da in der momentanen Steuergesetzgebung faktisch keine Substanzsteuern (z.B. Vermögenssteuern) anfallen, werden diese hier nicht betrachtet.)

Konsequenzen für den Leasingnehmer

Wird das Objekt dem Leasingnehmer zugerechnet, ergibt sich folgendes:

- Der Leasingvertrag wird steuerlich wie ein Abzahlungskauf behandelt.
- Der Leasinggegenstand wird dem Vermögen des Leasingnehmers zugerechnet.
- Aufspaltung der Leasingraten in Tilgung und Zins- und Kostenanteil
- Die Bemessungsgrundlage der Ertragssteuern wird beeinflusst durch Zins- und Kostenanteil und die zu verrechnende Abschreibung.

Zurechnung zum Leasingnehmer

Voraussetzungen für die Zurechnung zum Leasingnehmer sind:

- Die Grundmietzeit muss mindestens 40 Prozent, darf jedoch nicht mehr als 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes betragen.

Grundmietzeit zwischen 40 und 90 Prozent der Nutzungsdauer

Bei Vollamortisationsverträgen:

- darf der Kaufpreis einer Kaufoption nicht unter dem Restbuchwert liegen
- muss die Anschlussmiete der Mietverlängerungsoption die Abschreibungen auf den Leasinggegenstand decken

Vollamortisationsverträge

Bei Teilmortisationsverträgen:

- darf die Abschlusszahlung die Gesamtkosten nicht decken

Teilmortisationsverträge

Anmerkung: Diese Regelungen sollen grundsätzlich die bilanzielle Zuordnung von Leasinggegenständen beschreiben und nicht etwa die Vertragsgestaltung beeinflussen.

Welche Vorteile bietet Leasing?

Die aufzuwendenden Leasingraten verteilen sich auf die Dauer der Nutzung und somit auf den Zeitraum, in dem Erträge erwirtschaftet werden.

„pay as you earn“

Individuelle Vertragsgestaltung hinsichtlich Amortisationsverlauf, Laufzeit, Zahlungsverlauf und Zahlungsweise ermöglicht die Anpassung an unterschiedliche Bedürfnisse.

Individuelle Vertragsgestaltung

Dadurch können Kreditlinien entlastet und finanzielle Handlungsspielräume erweitert werden.

Finanzierter Handlungsspielraum

Wird der Leasinggegenstand beim Leasinggeber bilanziert, ist die Investition auf Seiten des Leasingnehmers bilanzneutral. Das bedeutet, dass auch die Eigenkapitalquote im Gegensatz zur Fremdfinanzierung höher ausfallen kann.

bilanzneutral

Fest stehende Leasingraten bilden eine verlässliche Kalkulationsgrundlage.

Verlässliche Kalkulationsgrundlage

Der Ausweis der Leasingraten als Aufwand kann steuerliche Vorteile schaffen.

Steuerliche Vorteile

Weil die Bindung an ein Leasingobjekt in der Regel kürzer ist als dessen betriebsübliche Nutzungsdauer nach den AfA-Tabellen des Finanzamtes, kann Leasing die Innovationsfähigkeit des Unternehmens erhöhen.

Erhöhung der Innovationsfähigkeit

Welche Nachteile hat Leasing?

Der steuerliche Vorteil der Leasingraten fällt in den meisten Fällen nur gering ins Gewicht.

Geringer steuerlicher Vorteil

Im Vergleich zu langfristigen Darlehen ist Finanzierungsleasing oft teurer.

Hohe Kosten

Eventuelle Leasing-Sonderzahlungen, die 410 Euro übersteigen, können nicht sofort abgezogen werden. Diese sind auf die gesamte Laufzeit des Leasingvertrages abzuschreiben.

Leasing-Sonderzahlungen nicht sofort abzugsfähig

Eine liquiditätsförderliche Ansparabschreibung kann bis zu zwei Jahre vor der Investition nur bei Kauf und nicht beim Leasing in Anspruch genommen werden.

Keine Ansparabschreibung

Ein Leasingvertrag, mit dem maximale steuerliche Vorteile erzielt und das Objekt im Anschluss erworben werden kann, ist in der Praxis selten anzutreffen, da der Leasingnehmer keine Kaufoption wahrnehmen darf. Es werden also oft relativ hohe Leasingraten gezahlt, ohne am Ende der Leasingdauer das Leasingobjekt zum Zeitwert erwerben zu können.

Zu hohe Leasingraten ohne Kaufoption

Fazit

Leasingverträge sind in der Regel vorteilhaft, wenn die Alternativ-Finanzierung der Investition zu Dispotkreditzinsen erfolgen soll. Dies ist in der Praxis oft der Fall, wenn die Bank kein zinsgünstiges Darlehen gegen Sicherungsübereignung einräumen will.

Besser ist jedoch, die Investition kostengünstig über die Bank zu finanzieren und das Objekt anschließend so schnell wie möglich abzuschreiben.

Leasing oder Finanzierung? – eine kurze Darstellung der Analyse

Die Beurteilung, ob Leasing vorteilhafter als eine Finanzierung mittels Darlehen ist, ist nicht einfach und sollte auf jeden Fall von einem Fachmann (z.B. Steuerberater) durchgeführt werden.

Trotzdem sollen hier die grundsätzlichen Entscheidungskriterien vorgestellt werden.

Bei der mathematischen Methode zum Vergleich von Leasing und Finanzierung werden viele qualitative Aspekte ausgeblendet. Diese würden das Berechnungsmodell auch sprengen. Sinnvoller ist vorher zu überlegen, ob Leasing überhaupt in Frage kommt.

Zu den qualitativen Aspekten gehören zum Beispiel die Wahrung der eigenen Unabhängigkeit, die Sicherung von Arbeitsplätzen oder die Information die von Leasingvorhaben ausgehen kann.

Letzteres bezieht sich auf das Anzeichen eventueller Liquiditätsprobleme bei der Umstellung auf Leasingverträge.

Die hier dargestellte Analyse soll nur die Grundüberlegung kurz beschreiben. Bei einer individuellen Analyse müssen die Zahlungsströme genau bekannt sein, Risiken zum Restverkaufserlös sollten einkalkuliert sein und die Steuern müssen beachtet werden.

Nur so kann der wirkliche Vorteil beziehungsweise Nachteil eines Leasinggeschäfts berechnet werden.

Liegt ein Angebot einer Leasinggesellschaft über einen Leasingvertrag mit einer Laufzeit von drei Jahren vor, so ergeben sich unter vereinfachten Annahmen folgende Zahlungen für den Leasingvertrag:

			Zahlungen für den Leasingvertrag
Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	
$-L_1$	$-L_2$	$-(L_3 - R_L)$	

wobei L_i ; $i=1,2,3$ die Leasingraten darstellen und

R_L eine eventuelle Abschlusszahlung des Leasinggebers aus Überschussbeteiligung

und folgende für den Kreditkauf:

			Zahlungen bei Kreditkauf
Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	
$-(Z_1 + S_1)$	$-(Z_2 + S_2)$	$-(Z_3 + S_3 - R_K)$	

wobei Z_i ; $i=1,2,3$ die Zinszahlungen darstellen,

S_i ; $i=1,2,3$ die Tilgungszahlungen und

R_K den positiven Restverkaufserlös

Für den betrachteten Zeitraum wird unterstellt, dass sämtliche mit dem Objekt verbundene Zahlungen beispielsweise für Versicherungen, Wartungen und Reparaturen für beide Alternativen übereinstimmen und damit in der Berechnung nicht beachtet werden müssen.

Nun werden diese Zahlungsströme mit dem Verschuldungzinssatz abdiskontiert, das heißt auf den heutigen Barwert zurückgerechnet, und miteinander verglichen.

Diejenige Alternative, die den weniger negativen Barwert ausweist, wäre in dieser einfachen Darstellung vorteilhafter.

Wer bietet Leasing an?

Das direkte Leasing von Mobilien über Hersteller und Händler ist vornehmlich bei Computern, Büromaschinen und PKW anzutreffen. Im Vordergrund stehen dabei Überlegungen des einheitlichen, produktbezogenen Marketings. Leasing ist ein absatzpolitisches Instrument. Ziel ist, das eigene Produkt und den dazugehörigen Service „aus einer Hand“ anzubieten sowie die Kunden nachhaltig an die eigene Unternehmensgruppe (an das eigene Produkt) zu binden.

Hersteller

Im Allgemeinen werden hierfür Leasingverträge abgeschlossen, die dem Operate-Leasing oder Finanzierungsleasing entsprechen.

Freie Leasinggesellschaften kaufen auf Veranlassung des künftigen Leasingnehmers das Objekt und „vermieten“ es weiter. Der Vorteil eines solchen Leasinganbieters kann in den günstigen Einkaufskonditionen liegen, die an den Endkunden weiter gegeben werden können.

Freie Leasinggesellschaften

Viele Leasinggesellschaften gehören zu einem Konzernverbund von Banken oder Sparkassen. Hier können die Leasingnehmer ebenfalls von Großabnehmerkonditionen und von günstigen Refinanzierungskonditionen bei der Konzernmutter profitieren.

Tochterunternehmen von Kreditinstituten

Auch die Tatsache, dass bereits alle Unterlagen für eine Bonitätsprüfung des Leasingnehmers im Haus sind, kann sich zum zeitsparenden Vorteil für den Leasingnehmer auswirken.

Nachteil kann sein, dass gegebenenfalls ein künftiger Leasingvertrag den bereits bestehenden Kreditlinien zugerechnet wird, wenn es sich bei der Leasinggesellschaft um eine Konzern-Tochter handelt.

Welche Förderprogramme gibt es?

Ein spezielles Förderprogramm gibt es nur im Bereich des Immobilienleasings. Der von der KfW-Mittelstandsbank initiierte „Unternehmerkredit Leasing“ knüpft an das Unternehmen und die Immobilie bestimmte Anforderungen, die unter www.kfw.de abrufbar sind.

Unternehmerkredit Leasing

Im Einzelfall vergibt die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) Fördermittel im Rahmen der ERP-, EKH- und DtA- Existenzgründerprogramme für Leasing- Sonderzahlungen. Informationen dazu finden sich auch im Internet unter www.dta.de.

Mittel für Leasingsonderzahlungen

Weitere Informationen

Eine Reihe von Informationen zum Thema Leasing finden sich auf der Seite des Bundesverbandes Deutscher Leasingunternehmen e.V. Ein Verzeichnis der dort organisierten Leasingunternehmen ist vorhanden.

<http://www.leasingverband.de/>

Arbeitskreis Klein- und Mittelbetriebe

Vorsitzender

Dr. Guido Leidig

Bundesverband Druck und Medien e.V.
Wiesbaden

Geschäftsführer

Dipl.-Volkswirt

Andreas Blaeser-Benfer

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der
Deutschen Wirtschaft e.V.
Bundesgeschäftsstelle
Eschborn

Mitglieder

Dipl.-Vw. Horst-Hermann Binnenbruck

P.U.T.V. GbR Projektforschung Unternehmensberatung
Transport und Verkehr
Gappenbach-Maifeld

Dipl.-Vw. Josef Düren

Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.
Leiter Büro des Beauftragten für Mittelstandsfragen
Berlin

Dipl.-Kfm. Michael Grund

Gesamtverband Deutscher Metallgießerei (GDM)
Düsseldorf

Dipl.-Ing. Thomas Mosch

Bereichsleiter Mittelstand und Start-Ups
BITKOM – Bundesverband Informationswirtschaft,
Telekommunikation und neue Medien e.V.

Dipl.-Kfm. Rolf Papenfuß

Leiter Referat Unternehmensführung/Betriebsberatung
Zentralverband des Deutschen Handwerks

Dr. Margarita Tchouvakhina

Gruppenleiterin Mittelstandsforschung der
Deutschen Ausgleichsbank
Bonn

Zum Autor

Diplom-Kaufmann Daniel Becher ist Referent der Abteilung
Betriebswirtschaft und Technik in der Bundesgeschäftsstelle
des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der
Deutschen Wirtschaft e.V. in Eschborn.

Er beschäftigt sich hauptsächlich mit der Finanzierung von
kleinen und mittleren Betrieben. Maßgeblich trug er zu der
Entwicklung eines Instrumentes (Fit For Rating) bei, das der
Vorbereitung von Unternehmen auf Bankenratings dient.

Im Jahr 2004 wird er ein Projekt leiten, das sich mit innovativen
Finanzierungsmöglichkeiten von Unternehmensnetzwerken
auseinandersetzt. Im Rahmen dieses Projektes werden weitere
Veröffentlichungen folgen.