

GRÜNDERS ZEITEN

INFORMATIONEN ZUR EXISTENZGRÜNDUNG UND -SICHERUNG Nr. 13

Was ist Leasing?

Was kann man leasen?

Wenn von Leasing die Rede ist, denken die meisten an Autos. Doch Fahrzeug-Leasing ist nur eine von zahlreichen Leasing-Möglichkeiten, die für Unternehmer interessant sein können. Auch Immobilien, Büromaschinen, EDV-Ausstattungen und Produktionsanlagen können z.B. geleast werden.

Was ist Leasing?

Der Begriff „Leasing“ kommt aus dem Englischen und bedeutet schlicht „Mieten“ oder „Vermieten“ von Investitionsgütern oder langlebigen Wirtschaftsgütern. Charakteristisch für Leasing ist: Der Leasinggeber, der das Leasingobjekt vermietet, bleibt juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer des Objekts. Einer der Unterschiede zwischen „klassischer“ Miete und Leasing: Dem „Mieter“ bzw. Nutzer des Leasingobjekts, im Fachjargon auch Leasingnehmer genannt, werden beim Leasing Rechte, Risiken und Pflichten übertragen, die bei „traditioneller Miete“ üblicherweise der Vermieter trägt. So haftet der Leasingnehmer für Beschädigungen und ggf. für den Ausfall des Produkts. Er muss Reparaturen ausführen und das Objekt instand halten.

Leasinggesellschaften

Es gibt heutzutage zwei Formen von Leasinggebern: „herstellerabhängige“

und „herstellerunabhängige“. Im ersten Fall vermietet der Produzent seine Objekte über eine eigene Leasinggesellschaft (heute gerade bei Autos beliebt). Im zweiten Fall übernehmen dies unabhängige Leasinggesellschaften oder auch Kreditinstitute, die wiederum eigene Leasinggesellschaften haben.

Der Leasingvertrag

Der Leasingvertrag zwischen Leasinggeber und -nehmer kann viele verschiedene Ausgestaltungen haben. Soll er jedoch steuerlich wirksam anerkannt werden, sind dafür die vom Bundesministerium der Finanzen verabschiedeten „Leasingerlasse“ maßgeblich. Man unterscheidet zwischen Leasing-Verträgen, die „normalen Mietverträgen“ nahe kommen, und „Finanzierungs-Leasing-Verträgen“.

a) Der Leasingvertrag als „Mietvertrag“ hat folgende Kennzeichen:

- **Verantwortung:** Der Leasinggeber trägt das volle Risiko für das Objekt. Er ist verantwortlich für Wartung, Versicherung, Reparaturen etc.
- **Kündigung:** Der Vertrag kann sofort bzw. im Rahmen einer kurzen Frist gekündigt werden. Das Leasing-Objekt kann immer wieder neu vermietet werden.
- **Bezahlung:** (monatliche) Miete
- **Eigentum:** Der Leasinggeber ist der

Eigentümer des Objekts.

Dieser Vertrag ist sinnvoll, wenn der Leasingnehmer das Objekt weniger als die „betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer“ (< 40%) gebrauchen möchte.

b) Die Kennzeichen des Finanzierungs-Leasing-Vertrags:

- **Verantwortung:** Der Leasingnehmer trägt die Verantwortung für das

Zahlung

nicht rechtzeitig, kann Leasinggeber fristlos kündigen und Schadensersatz fordern. Die Grundmietzeit beträgt mindestens 40 und höchstens 90 Prozent der „betriebsgewöhnlichen“ Nutzungsdauer, damit aus steuertechnischen Gründen das Objekt nicht nur juristisches, sondern auch wirtschaftliches Eigentum des Leasinggebers bleibt. Das sind z.B. bei Fahrzeugen zwei bis vier Jahre, bei EDV-Equipment zwei bis viereinhalb Jahre, bei bestimmten Maschinen vier bis neun Jahre, bei Immobilien zehn bis 22,5 Jahre.

- **Bezahlung:** Die Anschaffungs- bzw. Herstellungs- und Finanzierungskosten

Fortsetzung auf Seite 4

Inhalt

Was spricht für oder gegen Leasing?	Seite 2
Leasing-Begriffe	Seite 3
Fördermöglichkeiten	Seite 3
Kontaktadressen	Seite 4
Übersicht der Leasing-Vertragsarten	Seite I
Checkliste Leasing-Vertrag	Seite II

Was spricht für oder gegen Leasing?

1. Leasing und Kosten

Wenn sich der Existenzgründer die Frage „Kredit oder Leasing“ stellt, dann gilt grundsätzlich: Die Vergleichsrechnung zwischen kreditfinanziertem Kauf und Leasingfinanzierung ist nicht einfach. Er sollte deshalb einen Experten zu Rate ziehen. Dieser hilft bei der Berechnung bzgl. Rentabilität und Liquiditätsgesichtspunkten.

„Kosten“ bei Vollamortisationsverträgen:

- Die Leasingraten sind bei Vollamortisationsverträgen i.d.R. höher als bei einem Teilamortisationsvertrag, da allein mit den Raten die gesamten Kosten bis zum Ende der Grundmietzeit gedeckt werden.
- Kauft der Leasingnehmer nach dem Ende der Grundmietzeit das Objekt, fallen im ungünstigsten Fall bis zu 60 Prozent des Kaufpreises zusätzlich an.
- Tipp: Vollamortisationsverträge sollten aus Kostengründen immer über eine Grundmietzeit von bis zu 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschlossen werden.

„Kosten“ bei Teilamortisationsverträgen:

Für den Leasingnehmer ist es bei Abschluss des Leasingvertrags kaum möglich, die exakten Gesamtkosten festzulegen. Gründe z.B.:

- Kosten beim Andienungsrecht**
Handelt es sich um einen Vertrag mit „Andienungsrecht“, kann der Leasinggeber verlangen, dass der Leasingnehmer das Objekt zum vereinbarten Restwert kauft oder die Differenz zum erzielbaren Marktpreis bei Verkauf an einen Dritten zuzahlt.
- Kosten einer Mehrerlösbeteiligung**
Eine vertraglich vereinbarte „Mehrerlösbeteiligung“ beteiligt den Leasinggeber mit mindestens 25 Prozent am Differenzbetrag zwischen dem vereinbarten Restwert und einem erzielbaren höheren oder niedrigeren Zeitwert (Marktwert). Die Beteiligung ist unabhängig davon, ob der Leasingnehmer oder ein Dritter das Objekt erwirbt, da

ein Verkauf immer zum Zeitwert erfolgen muss. Im Rahmen der Investitionsrechnung führt eine Mehrerlösbeteiligung zu einer Erhöhung der Verzinsung bzw. zu Kosten, die mit einem tendenziell höheren Restwertansatz vermeidbar gewesen wären.

● Kündigungsoptionen

Handelt es sich um einen kündbaren Leasingvertrag, der auf unbestimmte Zeit abgeschlossen wird, so ist eine Kündigung frühestens nach Ablauf von 40 Prozent der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer“ möglich. Dabei sind Abschlusszahlungen zu leisten, die zu Beginn der Mietzeit festgelegt werden. Bei Verkauf des Objekts rechnet der Leasinggeber bis zu 90 Prozent des Verkaufserlöses auf die Abschlusszahlung an. Wichtig: Der Leasingnehmer sollte den Vertrag kündigen, wenn keine Abschlusszahlung mehr anfällt, da ansonsten die vereinbarte Leasingrate immer weiter zu zahlen ist.

2. Leasing und Liquidität

Leasing kann der Liquidität nützen: Der Leasingnehmer verfügt ab der ersten Leasingrate über ein Produkt oder ein Objekt, das er nicht im Voraus bzw. ab dem Zeitpunkt der Nutzung komplett bezahlen muss. Der Leasingnehmer kann die Mittel anderweitig einsetzen und er benötigt kein zusätzliches Eigenkapital. Damit verbunden ist auch der „Pay-as-you-earn-Gedanke“: Die Leasingraten können ggf. aus Erträgen, die das Leasinggut erbringt, bezahlt werden.

3. Leasing und Steuern

Vorteile durch Steuerersparnis greifen bei Existenzgründern anfangs kaum, da sie erfahrungsgemäß in den ersten Jahren höhere Aufwendungen als Erträge haben. Bei ihnen fällt in der Regel erst gar keine bzw. kaum Gewerbesteuer und Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer (in Abhängigkeit der Rechtsform) an.

4. Leasing: Besondere Angebote
Leasing „ab Fabrik“ Hersteller-Leasinggeber können den Leasingnehmern oft günstigere Angebote unterbreiten als unabhängige Leasinggesellschaften.

Der Grund: Hersteller können den Spielraum zwischen Verkaufspreis und ihren eigenen Herstellungskosten ausnutzen, indem sie ihr Angebot an den niedrigeren Herstellungskosten ausrichten. Die gesamten Leasingzahlungen sind entsprechend niedriger. Dagegen kaufen Leasinggesellschaften die Objekte vom Hersteller zu Verkaufspreisen und geben diese Kosten plus eigene Finanzierungskosten plus Gewinnspanne an den Leasingnehmer weiter. Der Hersteller profitiert auch davon: Für ihn ist das Leasing eine Art Marketinginstrument, um beispielsweise seine fabrikneuen Produkte besser absetzen zu können.

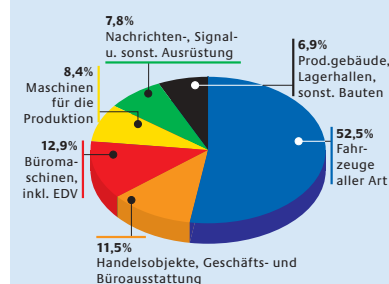
Leasingangebote durch Großabnehmer

Einige unabhängige Leasinggesellschaften erhalten – weil sie sozusagen Großabnehmer sind – von den Herstellern Rabatte, die ein einzelner Abnehmer u.U. nicht bekommt. Geben die Leasinggesellschaften diesen Rabatt weiter, dann profitiert auch der Leasingnehmer in Form von niedrigeren Leasingraten davon.

5. Leasing und Service

Einige Leasinggesellschaften, insbesondere Hersteller-Leasinggesellschaften, bieten ihren Kunden Zusatzleistungen an, z.B. Wartungs- und Versicherungsverträge oder Softwareservice. Der Service reicht beispielsweise bis hin zum kompletten Maschinen- und Fuhrparkmanagement oder der Übernahme der Baubetreuung beim Leasing von Immobilien (sog. Fullservice-Verträge). Die Kosten für diesen Service sind in entsprechend höheren Leasingraten enthalten. Auch der unmittelbare Kontakt zwischen Kunde und Hersteller hat Vorteile: Der Hersteller ist mit dem

Leasingfinanzierte Investitionen



Quelle: ifo-Institut München, 2001

Objekt bestens vertraut. Für ihn ergeben sich Synergieeffekte, da er den Kunden während der gesamten Leasingzeit betreut und auf spontane Kundenwünsche wie Kapazitätswachstum, Produktverbesserungen, aber auch Probleme etc. reagieren kann. Für den Kunden kann dies ebenfalls vorteilhaft sein, da er alles aus einer Hand erhält – u.U. sogar preisgünstiger.

6. Leasing und Sicherheiten

Leasing wird vielfach als Möglichkeit gesehen, eine zusätzliche Kreditquelle neben Bankkredit und öffentlichen Fördermitteln zu erschließen. Leasinggesellschaften prüfen aber nach den gleichen Bonitätsgrundsätzen wie die übrige Kreditwirtschaft. Und Existenzgründer werden erfahrungsgemäß von Leasinganbietern bonitätsmäßig zurückhaltend beurteilt.

Quellen: Prof. Dr. H. J. Bender, FH Braunschweig/Wolfenbüttel, (Adresse s. S. 4).

Fördermöglichkeiten ... für den Leasingnehmer

Im Rahmen der ERP- (vor allem ERP-Umweltprogramm), EKH- und DtA-Existenzgründungsprogramme gewährt die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) – in begrenztem Umfang und abhängig vom Einzelfall – z.B. Mittel für Leasing-Sonderzahlungen. Infos bei: Deutsche Ausgleichsbank, 53170 Bonn, DtA-Info-Line: 01801-242400. **Hinweis:** Erkundigen Sie sich bei den Länderwirtschaftsministerien bzw. bei Trägern von Förderprojekten, welche (Länder-) Programme Leasing fördern. Fragen Sie, ob Leasing die Beantragung anderer Fördermittel (z.B. Investitionszulagen) einschränkt!

... für den Leasinggeber

Leasinggeber, die Immobilien langfristig an kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft (Jahresumsatz unter 500 Millionen Euro) und an freiberuflich Tätige vermieten, können im Rahmen des KfW-Mittelstandsprogramm bzw. KfW-Mittelstandsprogramm-Leasing (für Immobilieninvestitionen) gefördert werden. Infos bei: Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt/Main, KfW-Informationszentrum: 01801/ 335577

Leasing-Begriffe

AfA
Steuertechnischer Ausdruck für Abschreibung; Abkürzung für „Absetzung für Abnutzung“.

AfA-Satz

Der Prozentsatz der Abschreibung richtet sich nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer in Jahren. Er ist der Prozentsatz pro Jahr, mit dem das Wirtschaftsgut im Anschaffungsjahr und in den Folgejahren gewinnmindernd abgeschrieben wird.

Amtliche AfA-Tabellen

Sind Tabellen über die durchschnittliche betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer für abnutzbare Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens. Sie wurden aufgrund der Erfahrungen der steuerlichen Außenprüfungen unter Mitwirkung der Fachverbände der Wirtschaft erstellt und werden ggf. von Zeit zu Zeit angepasst.

Abschreibung, lineare

Absetzung erfolgt in gleichbleibenden Jahresbeträgen entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer für das Wirtschaftsgut.

Abschreibung, degressive

Die degressive Abschreibung beträgt nach derzeitiger Regelung höchstens das Zweifache der linearen Abschreibung und darf 20 % nicht überschreiten. Der über die Abschreibungszeit angewandte Prozentsatz darf nicht ver-

ändert werden und ist auf den jeweiligen Restbuchwert anzuwenden. Ein Wechsel zur linearen AfA ist möglich.

Andienungsrecht

Enthält ein Teilamortisations-Vertrag ein Andienungsrecht, ist der Leasingnehmer auf Verlangen der Leasinggesellschaft verpflichtet, das geleaste Objekt zu einem im voraus vereinbarten Restwert zu erwerben. Ein Erwerbsrecht des Leasingnehmers besteht hingegen nicht.

Kaufoption

Recht des Leasingnehmers (nur bei Vollamortisationsverträgen), das Leasing-Objekt nach Ablauf des Leasing-Vertrages käuflich zu erwerben.

Leasing-Erlasse

Regelungen des Bundesfinanzministers zur steuerlichen Behandlung von Leasing-Verträgen (Mobilen) vom 19.04.1971 („Vollamortisationserlass“) und vom 22.12.1975 („Teilamortisationserlass“) sowie Immobilien vom 21.03.1972 und 23.12.1991. Die Einhaltung dieser Erlasse sichert die Zurechnung des Leasing-Gegenstandes beim Leasinggeber (wirtschaftliches Eigentum).

Öko-Leasing

Soll die Rücknahme und den mehrfachen Einsatz des Leasing-Gegenstandes und die fachgerechte Entsorgung sicherstellen. Der Leasinggeber verantwortet die umweltfreundliche Entsorgung bzw. Wiederverwertung.

Restwert (RW)

Dies ist der Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten, der bei Teilamortisationsverträgen während der Leasingdauer nicht durch Zahlung von Leasing-Raten vom Leasingnehmer getilgt wird. Der RW wird vertraglich fest vereinbart. Der Leasinggeber hat in der Regel ein Andienungsrecht. Maßgeblich für die Bemessung des Restwertes sollte der zum Ende der Leasingdauer voraussichtlich erzielbare Marktwert des Leasing-Objektes sein.

Sale-and-lease-back (SLB)

Ein Unternehmen verkauft eine eigene Immobilie oder Moblie an eine Leasinggesellschaft und mietet diese über einen Leasingvertrag wieder zurück. Ziel ist, die steuerlichen Vorteile auszuschöpfen und die Liquidität zu verbessern.

Rating und Leasing

Für Unternehmen, die ihre Investitionen hauptsächlich über Bankkredite finanzieren, wird Leasing noch mehr an Bedeutung gewinnen. Im Rahmen des bevorstehenden Ratings der Kreditinstitute spielen Finanzierungsinstrumente eine immer wichtigere Rolle. Leasing ist eines davon. Leasing – soweit es sich nicht um Banken-Tochtergesellschaften handelt – unterliegt nicht den Basel II Kreditwesen-Gesetzesregelungen. Es ist davon auszugehen, dass Leasing in den kommenden Jahren eine dem entsprechend höhere Zuwachsrate bekommen wird (siehe auch BMWAGründer Zeiten Nr. 46 „Rating“).

Fortsetzung von Seite 1

ten des Objekts plus den Gewinn für den Leasinggeber zahlt (Fachjargon „amortisiert“) der Leasingnehmer (je nach Vertragsart) entweder allein durch Raten oder durch Raten und An- oder Schlusszahlungen (Beginn, Ende der Grundmietzeit).

Es gibt zwei Arten von Finanzierungs-Leasing-Verträgen: „Vollamortisationsverträge“ und „Teilamortisationsverträge“.

Kennzeichen des Vollamortisationsvertrags

- Vollamortisation heißt, dass der Leasingnehmer mit seinen Leasingraten die gesamten Kosten, also die Anschaffungs- bzw. Herstellkosten und alle Nebenkosten, während der Grundmietzeit abdeckt.

Möglichkeiten der Vertragsgestaltung

- Leasingnehmer und Leasinggeber können vereinbaren, dass nach Ablauf der Grundmietzeit
 1. das Objekt an den Leasinggeber zurückfällt.
 2. der Leasingnehmer das Objekt zu einem geringen Restbuchwert, z.B. zehn Prozent, kaufen kann (Fachjargon „Kaufoption“).
 3. der Leasingnehmer die Leasingzeit verlängern kann (reduzierte Rate).

Kennzeichen des Teilamortisationsvertrags

- Der Leasingnehmer deckt mit seinen Raten nicht die gesamten Kosten während der Grundmietzeit. Es bleibt ein Restbetrag, der kalkulierte Restwert.
- Wie hoch nach Vertragsablauf der Restwert ist, vereinbaren Leasingnehmer und Leasinggeber bei Abschluss des Vertrags. Im Idealfall entspricht der vertraglich vereinbarte Restwert dem tatsächlichen Marktwert zum Ende der Leasingzeit. Der Leasingnehmer hat also keine überhöhten oder zu niedrigen Raten bezahlt, weil der Restwert zutreffend kalkuliert wurde.

Möglichkeiten der Vertragsgestaltung

- Leasingnehmer und Leasinggeber können vereinbaren, dass nach Ablauf der Grundmietzeit
 1. das Objekt an den Leasinggeber zurückfällt.
 2. das Objekt zum Zeitwert an eine dritte Person verkauft wird. Der Lea-

singnehmer kann auch als gleichberechtigter Kaufinteressent auftreten. Liegt der tatsächliche Verkaufserlös über dem Restwert des Objekts, fallen von der Differenz 25 Prozent an den Leasinggeber (Fachjargon „Mehrerlösbeteiligung“). Unter Kostengesichtspunkten bedeutet dies eine Verteuerung der Finanzierung, die mit zutreffenderer Restwertwahl hätte vermieden werden können. Ist der erzielte Erlös kleiner als der Restwert, so muss der Leasingnehmer die Differenz an den Leasinggeber zahlen. Mit dieser Vertragsgestaltung ist regelmäßig auch ein „Andienungsrecht“ verbunden. Der Leasinggeber kann verlangen, dass der Leasingnehmer das Objekt zum vereinbarten Restwert kauft.

5. Sonderfall: Der kündbare Finanzierungs-Leasingvertrag

Hier vereinbaren Leasinggeber und -nehmer, dass der Leasingvertrag kündbar ist. Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Gekündigt werden kann frühestens nach 40 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer. Der Leasingnehmer muss eine Abschlusszahlung leisten.

Existenzgründung und Leasing

Die Entscheidung für Leasing als Alternative zur Kreditfinanzierung sollte der Existenzgründer gemeinsam mit einem unabhängigen Leasing-Experten, dem Steuerberater, Leasinggesellschaften und mit der Hausbank treffen! Zudem muss die Hausbank dem Leasinggeber eine Bankauskunft über die Kreditwürdigkeit des Leasingnehmers erteilen. Die Bank berät auch, welches Objekt geleast werden kann, ohne dass der Zugang zu Fördermitteln gefährdet wird.

6. Auswahl der Leasinggesellschaft

Bei der Auswahl der Leasinggesellschaft ist mit der gleichen Sorgfalt vorzugehen wie bei der Wahl der Hausbank. Der Unternehmer sollte mehrere Leasinggeber hinsichtlich Leasingrate, Vertragslaufzeit, Restwert und Vertragsart vergleichen, denn nicht immer ist der Leasingvertrag mit der niedrigsten Leasingrate der günstigste. Neben der Höhe der Leasingraten sind auch die übrigen Bedingungen (Abrechnung nach Ablauf der Laufzeit, Kosten bei vorzeitigem Abbruch des Vertrags etc.) und Serviceleistungen der Gesellschaften zu prüfen.

Quellen: Prof. Dr. rer. pol. Hans J. Bender, FH Braunschweig/Wolfenbüttel • Horst Fiedler, Wirtschaftsberater BVW, »InterMan«, Nienburg

Kontaktadressen

Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Leitung: Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels, Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln, Tel.: 0221/470-2324 o. -4479, Fax: 0221/479-2305. Erfasst die gesamte deutsch-sprachige Literatur zum Thema in einer Leasing-Bibliographie.

FH Braunschweig/Wolfenbüttel, Prof. Dr. H.J. Bender, Karl-Scharfenbergstr. 55, 38299 Salzgitter, Tel.: 05341/875-249, www.fh-wolfenbuettel.de Finanz- und Leasingberatung.

Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) e. V., Kommandantenstr. 80, 10117 Berlin, Tel.: 030/206337-0, Fax: 030/206337-30, www.leasingverband.de, Der BDL hat z.Z. 225 Leasinggesellschaften als Mitglieder. Adressliste sowie Informationen und Literaturtipps über Leasing sind beim Verband erhältlich.

Institut für Finanz- und Leasinginformation (IFL) GmbH, Postfach 2467, 55014 Mainz, Tel.: 0 61 31/ 23 55 58, Fax: 0 61 31/23 56 98, Finanzmathematische Seminare für Mitarbeiter der Finanzabteilungen. Information per Faxabruf: 0 61 31/22 82 88.

Redaktionsservice

Schwerpunkt der nächsten Ausgabe: „Insolvenz und Neustart“.

Wenn Sie dazu Informationen oder Anregungen haben oder Fragen zu anderen Themen der GründerZeiten, wenden Sie sich bitte an:

Bernd Geisen, Regine Hebestreit
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR
Menzenberg 9, 53604 Bad Honnef
Tel.: 02224/90034-0, Fax: 02224/90034-1
geisen@pid-net.de

Impressum

Herausgeber:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Arbeit

Referat Öffentlichkeitsarbeit
D-11019 Berlin
buero-li@bmwa.bund.de
www.bmwa.bund.de

Redaktion und Produktion: PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

- Prof. Dr. H.J. Bender, FH Braunschweig/Wolfenbüttel, hjbender@t-online.de
- Horst Fiedler, Wirtschaftsberater BVW, InterMan, Horst.Fiedler.InterMan@t-online.de

Satz: Andrea Werner, Sankt Augustin

Repro: Imaging-Service, Bonn

Druck: Druckpunkt Offset GmbH, Bergheim

Auflage: 20.000

Hinweis in eigener Sache:

Aus technischen Gründen kann jeder Abonnent jeweils nur ein Exemplar der GründerZeiten erhalten. Einzelne Ausgaben können in höherer Zahl extra bestellt werden. Wir bitten um Ihr Verständnis.

Leasing-Vertragsarten

Finanzierungs-Leasing

Operating-Leasing
= Quasi-Mietvertrag

Vollamortisation

Eigentum: Leasinggeber
Bezahlung: Leasingnehmer zahlt Anschaffungs-, Nebenkosten und Zinsen während Grundmietzeit
Kündigung: nicht vor Ablauf der Grundmietzeit, frühestens nach 40% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer
Rechte, Pflichten und Risiko: Leasingnehmer
Normalfall: Leasingnehmer gibt Objekt zurück

Eigentum: Leasinggeber
Bezahlung: Leasingnehmer deckt einen Teil der Kosten während Grundmietzeit
Kündigung: nicht vor Ablauf der Grundmietzeit, frühestens nach 40% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer
Rechte, Pflichten und Risiko: Leasingnehmer
Normalfall: Leasingnehmer gibt Objekt zurück

Sonderfall:
Leasingnehmer muss auf Verlangen Objekt kaufen

Sonderfall:
Leasingnehmer muss Leasinggeber am Verkaufserlös beteiligen

Sonderfall:
Leasingnehmer kann Vertrag kündigen

Bevor Sie den Leasingvertrag unterzeichnen: Können Sie diese Fragen beantworten?

1. Ist der Leasinggegenstand genau beschrieben?
2. Wie hoch wäre der Preis, würde man das Objekt kaufen?
3. Werden Rabatte weitergegeben/in der Kalkulation berücksichtigt?
4. Wie hoch ist die Leasingsonderzahlung?
5. Wie viele Leasingraten muss ich zahlen?
6. Wie hoch ist die Leasingrate?
7. Wie lange ist die Laufzeit?
9. Wie hoch wird der kalkulierte Restwert sein?
10. Handelt es sich um einen Voll- oder Teilamortisationsvertrag?
11. Wird der „linearisierte Leasingfaktor“ offen gelegt? (wichtig für Steuerbilanz)
12. Ist der Vertrag kündbar?
13. Wie und zu welchen Konditionen kann ich den Vertrag vorzeitig beenden?
14. Nach Ablauf der Leasingzeit: Muss ich das Leasingobjekt ggf. kaufen (Andienungsrecht)?
15. Nach Ablauf der Leasingzeit: Kann ich die Mietzeit verlängern? Wie hoch sind die Raten bei Verlängerung?
16. Nach Ablauf der Leasingzeit: Bin ich am Mehr- und Mindererlös, d.h. am höheren Marktwert beteiligt, wenn das Objekt nach Ablauf der Leasingzeit an einen Dritten verkauft wird?
17. Welche Kosten entstehen nach Ablauf des Leasingvertrages? Z.B. Schlusszahlung, Transport-, Abbaukosten.
18. Wie sind die juristischen und wirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse geregelt?
19. Wie wird sichergestellt, dass bei einem Immobilien-Leasingvertrag das Objekt nicht zur Konkursmasse gehört, sollte der Leasinggeber in Konkurs gehen?
20. Werden die Finanzierungs-Leasingerlasse des Bundesministeriums der Finanzen (1971, 1972, 1975, 1991) eingehalten?
21. Zwingend bei EDV-Hardware: Ist ein Wartungsvertrag vorgesehen?
22. Wichtig z.B. für EDV-Hardware: Ist eine Schwachstromversicherung in der Leasingrate enthalten?
23. Entspricht das Leasingobjekt dem Stand der Technik, der vertraglich vereinbart wurde? (Wichtig bei gebrauchten Objekten)
24. Kann ich während der Laufzeit weitere Produkte aus dem gleichen Sortiment dazuleasen („Produkterweiterung“)? Wie ändert sich entsprechend die Laufzeit und die Leasingrate?
25. Kann die Leasingrate unterschiedlichen Liquiditätssituationen in meinem Unternehmen angepasst werden?

Grafik: BMWA, Quelle: Prof. Dr. rer.pol. Hans J. Bender, FH Braunschweig/Wolfenbüttel