

# Leasing

Leasing ist als Sonderform der Finanzierung zu bezeichnen, da ein wesentlicher Unterschied zur normalen Finanzierung besteht:

Der Leasingnehmer (Betrieb) scheint nicht als Eigentümer des geleasten Wirtschaftsgutes auf, d. h. der Leasinggegenstand wird nicht in der Bilanz des Leasingnehmers aktiviert.

Leasing ist rechtlich gesehen mit der Miete gleichzusetzen. Der Vermieter (Leasinggeber) ist rechtlich Eigentümer des Wirtschaftsgutes und stellt dies gegen ein Entgelt (die Leasingrate) dem Leasingnehmer zur Verfügung.

Meist kann am Ende der Leasingdauer der Leasinggegenstand durch Bezahlung eines vorher vereinbarten Betrages ins Eigentum des Leasingnehmers übernommen werden.

Betriebswirtschaftliche **Vorteile** der Leasing-Finanzierung:

- Sie schonen Ihre Liquidität im Zeitpunkt der Anschaffung;
- feste monatliche Mietzahlungen geben Ihnen eine exakte Kalkulationsbasis;
- die monatliche Miete kann als Betriebsausgabe steuerlich abgesetzt werden (sofern kein Mietkauf vorliegt);
- Leasing schützt Ihren mobilen Maschinenpark vor technischer Überalterung;
- es gewährleistet eine fristenkonforme Finanzierung;
- Fremdfinanzierung.

Leasing birgt aber auch **Risiken/Nachteile** in sich:

- Für die von Ihnen geleasten Maschinen, Gebäude, etc. tragen Sie das volle Investitionsrisiko, obwohl Sie nicht der Eigentümer sind. Denn während der vertraglichen Grundmietzeit müssen Sie die Leasingraten auch dann zahlen, wenn Sie nicht den geplanten Gewinn erwirtschaften können. Dadurch kann sich wiederum Ihre Liquidität verschlechtern.
- Bei Zweifel an der Erfüllung des Vertrages hat der Leasinggeber auf Grund seiner Eigentümerposition einen direkten Zugriff auf das Leasingobjekt und damit auch das Verwertungsrecht. Greift der Leasinggeber zu früh ein, bestehen keine Chancen mehr zur Verbesserung der augenblicklichen wirtschaftlichen Situation.
- Keine geförderten Kredite.
- Kein IFB.
- Eine kürzere Leasingdauer verkürzt im Falle des Kaufs des Leasingobjektes nicht die steuerliche Nutzungsdauer (z. B. bei Pkws).

*Fortsetzung*



Dies zeigt, dass Sie auch bei Leasingfinanzierung Ihre Investitionen genau planen müssen. Einmal gemachte Fehler (wenn z.B. übersehen wird, dass zur Inbetriebnahme einer über Leasing beschafften Beiz- und Lackieranlage kostspielige Installationen erforderlich sind), können in der Regel nur mit hohen zusätzlichen Kosten, d.h. weiterem Geld wieder ausgeglichen werden.

Unterschieden wird zwischen dem sogenannten Mobilienleasing (z. B. Kfz) und dem Immobilienleasing (Gebäude).

Beim Immobilienleasing sind folgende Modelle üblich:

- **Restwertleasing:**

Hier wird der gesamte Grundstückswert und der nicht abgeschriebene Gebäudeteil als Restwert stehen gelassen. Durch die Leasingrate sind nur die Zinsen und die anteilige Abschreibung auf das Gebäude gedeckt. D.h. der Leasingnehmer muss am Ende der Leasingdauer, falls er das Leasingobjekt übernehmen will, den vereinbarten Restwert bezahlen (inkl. der dann anfallenden Grunderwerbsteuer).

- **Kautionsleasing**

Hier wird neben der Leasingrate (wie beim Restwertmodell) eine Kautionsrate (auch Ansparrate) entrichtet. Diese Kautionsrate deckt nach Ablauf der Vertragszeit den vereinbarten Restwert ab. Dadurch spart der Leasingnehmer zwar Zinsen, hat aber den Nachteil in Kauf zu nehmen, dass die Kautionsrate zu Beginn steuerlich nicht zur Gänze absetzbar ist.

Die Vorteilhaftigkeit von Leasing gegenüber der konventionellen Finanzierung kann nur im Einzelfall durch Vergleich der Angebote ermittelt werden. Meist wird dafür die Kapitalwertmethode (siehe Investitionsrechnung) angewendet, indem die Zahlungsbeträge der Finanzierungsvarianten mittels Abzinsung vergleichbar gemacht werden.

- **„Sale and Lease Back“?**

Die Leasinggesellschaft erwirbt von Ihnen Ihr bestehendes Betriebsgebäude (oder auch eine selbst entwickelte Maschine) zu einem angemessenen Preis, der als Basis für die Berechnung der Leasingrate dient. Sie mieten das Gebäude zurück, realisieren Ihre „stillen Reserven“ und gewinnen dadurch zusätzliche Liquidität.

Dies kann aus steuerlichen Gründen Vorteile ergeben, wenn der Veräußerungsgewinn durch steuerliche Verlustvorträge kompensiert wird. Auf jeden Fall geben Sie aber durch den Verkauf Sicherheiten auf.