



LEASING-FIBEL

für Leasing-Nehmer

herausgegeben von der GRENKELEASING AG

Tel. 00 49-72 21-50 07-0

Fax 00 49-72 21-50 07-2 22

E-Mail service@grenke.de

Internet www.grenkeleasing.de

© Copyright by Wolfgang Grenke, Baden-Baden, 2. Auflage, 2002

Vorwort



Liebe Leasing–Nehmerin, lieber Leasing–Nehmer,

Sie halten die Neuauflage der Leasing–Nehmer–Fibel der GRENKELEASING AG in Händen.

Seit 2000 wird unser Unternehmen als erste Leasinggesellschaft im Marktsegment Neuer Markt an der Deutschen Börse gelistet.

Damit fühlen wir uns um so mehr verpflichtet, die Grundlagen unseres Geschäftes der Öffentlichkeit zu erläutern. Ich freue mich, dass Sie sich persönlich für das Thema Leasing interessieren. Als Marktführer im Bereich des sogenannten Small–Ticket IT–Leasing mit Anschaffungswerten ab 500 Euro bieten wir Ihnen neben der

reinen Leasingfinanzierung von IT–Produkten wie EDV–Anlagen, Notebooks, Druckern, Software, Plottern, Scannern, Kopier– u. Telefaxgeräten u.a. einen schnellen und unkomplizierten Support für einen umfassenden Leasing–Service.

Mit unserer 1998 gegründeten Tochter Weblease Leasing GmbH bietet die GRENKELEASING AG europaweit derzeit die erste vollständig virtuelle Leasinggesellschaft im Internet. Über 30 % unserer Leasinganträge werden bereits heute über das Internet abgewickelt. Sämtliche Schritte von der Preiskalkulation über die Bonitätsprüfung bis zum Direktversand des unterschriftsreifen Leasingvertrages laufen über eine vollautomatische Internet–basierte Abwicklung. Unseren hohen Qualitätsanspruch gegenüber unseren Kunden belegt unsere Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001.

Sich zum "Leasing" kurz zu fassen, fällt immer schwerer. Das liegt zum einen an der immer größer werdenden Zahl von Artikeln und Büchern, von Gutachten und Urteilen. Das liegt zum anderen daran, dass immer neue Modelle und Varianten unter dem Begriff Leasing angeboten werden. Gerade in jüngster Zeit hat sich mit Austausch–Leasing im EDV–Bereich sowie Full–Service– und Flotten–Leasing im PKW–Bereich das Leasing im Kundeninteresse weiterentwickelt. Diese neuen Entwicklungen wollen wir nicht außer acht lassen, uns dennoch aber auf Wesentliches beschränken.

Wir gehen dabei von der Sicht eines Leasing–Nehmers aus.

Um Ihnen einen möglichst raschen Einstieg in die Materie zu bieten, haben wir diese Fibel atypisch aufgebaut: Zunächst befassen wir uns mit praktischen Fragen des Leasings. Erst danach betrachten wir die zivil- und steuerrechtlichen Grundlagen – zum Nachschlagen und Vertiefen. Wer noch tiefer in dieses hochinteressante Gebiet einsteigen will, den verweisen wir auf das Literaturverzeichnis im Anhang. Und selbstverständlich geben Ihnen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der GRENKELEASING gerne weitere Auskünfte. Anschriften, Telefon- und Faxnummern finden Sie ebenfalls im Anhang. Wir weisen auch auf das Internet hin, mit dem der Start in eine erfolgreiche Zusammenarbeit gelingen sollte.

Die Aufgabe dieser Kurzfassung ist es, Sie mit den wichtigsten Grundbegriffen im Leasing vertraut zu machen. Für Anregungen bedanken wir uns schon heute.

Beachten Sie bitte besonders Abschnitt 1.6, wo die wesentlichen Vorteile des Leasings dargestellt sind.

Mit freundlichem Gruß
GRENKELEASING AG im März 2002

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'W. Grenke', written in a cursive style.

Wolfgang Grenke
Vorstandsvorsitzender

Inhalt

		Seite
1.	Praxis des Leasing–Vertrages	7
1.1	Der typische Einstieg	7
1.2	Leasing–Gegenstand / Leasing–Objekt	8
1.2.1	Juristische Erfordernisse	
1.2.2	Sicherheitsfaktor	
1.2.3	Sonderfall Software	9
1.3	Leasing–Sätze	9
1.4	Formulare	10
1.5	Annahme und Ablehnung	12
1.6	Leasing aus der Sicht des Leasing–Nehmers	13
1.6.5	Leasing ist eine 100%ige Finanzierung	
1.6.2	Leasing bietet Steuervorteile	14
1.6.5	Leasing ist mit wenig Aufwand verbunden	
1.6.5	Leasing–Raten sind konstant	
1.6.5	Leasing wirkt wie Barkauf	15
1.7	Sale–and–lease–back	15
1.8	Betriebskosten / Versicherung des Leasing–Gegenstandes	15
2.	Zivilrechtliche Aspekte des Leasings	16
2.1	Leasing als Dreiecks–Geschäft	16
2.2	Leasing und Miete	16
2.3	Leasing und Kreditkauf	16

3.	Steuerrechtliche Aspekte des Leasings	17
3.1	Leasing–Erlasse	17
3.2	Gewerbesteuer	17
3.3	Umsatzsteuer	17
3.4	Körperschaftsteuer / Einkommensteuer	18
4.	Vertragsarten	19
4.1	Vollamortisationsvertrag	19
4.2	Teilamortisationsvertrag	19
4.3	Kündbare Verträge	20
4.4	Mietkauf	20
4.5	Kfz–Verträge	20
4.6	GRENKE RENTAL–LEASING	21
4.7	Kommunal–Leasing	21
4.8	GRENKE FLEX–PLUS–LEASING	21
4.9	GRENKE AUSTAUSCH–LEASING	22
5.	Vergleichsrechnungen	24
5.1	Grundzüge einer Vergleichsrechnung; die Kapitalwertmethode	24
5.2	Investitionsrechnung Kredit / Kauf	25
5.3	Investitionsrechnung Leasing	26

5.4	Vereinfachte Vergleichsrechnung	27
5.4.1	Aufwand bei Kauf / Kredit	28
5.4.1.1	Kaufpreis / Abschreibung	
5.4.1.2	Zinsen	
5.4.1.3	Gewerbesteuer	29
5.4.2	Aufwand bei Leasing	
6.	Anhang	31
6.1	Literaturverzeichnis	31
6.2	Formulare (Muster) von GRENKELEASING	32
6.3	Anschriften, Telefon- / Telefax-Nummern und E-Mail-Adressen der GRENKELEASING Konzerngesellschaften	35

1. Praxis des Leasing–Vertrages

1.1 Der typische Einstieg

Vielleicht haben sich Bekannte über ihre geleaste Fahrzeuge unterhalten, vielleicht sind Sie in einer Zeitschrift erstmals auf den Begriff Leasing gestoßen. Bald werden Sie erkannt haben, dass es sich hierbei um eine spezielle Vertragsform handelt, bei der Sie als Leasing–Nehmer monatlich oder vierteljährlich gleichbleibende Zahlungen leisten, um einen bestimmten Gegenstand zu nutzen.

Sollten Sie nun weiter in die Materie eingedrungen sein, so werden Sie weitere Erkenntnisse gesammelt haben (wo Sie in dieser Kurzfassung eine nähere Beschreibung finden, haben wir jeweils in Klammer angegeben.):

- a) Zu einem Leasing–Vertrag gehören drei Partner:
Sie, der Leasing–Nehmer,
der Hersteller / Lieferant des Leasing–gegenstandes (2.2),
die Leasing–Gesellschaft (2.1).
- b) Leasing–Gesellschaften akzeptieren nicht alle Gegenstände als Leasing–gegenstand (Leasing–Objekte). Für manche Investitionsgüter läßt sich keine Leasing–Gesellschaft finden (1.2). Ein Sonderfall stellt Software als Leasing–Gegenstand dar (1.2.3).
- c) Die meist gleichbleibende Leasingrate ist in ihrer Höhe abhängig von:
den Anschaffungskosten (Kaufpreis) des Leasing–Gegenstandes,
der Laufzeit des Vertrages,
dem Leasing–Satz der jeweiligen Leasing–Gesellschaft (1.3),

dem Vertragstyp (4.),
Zusatzleistungen (Full–Service,
Austauschleasing etc.).

- d) Ein Leasing–Vertrag besteht aus mindestens drei Teilen:
das Leasing–Vertrags–Formular (6.2),
die Übernahmebestätigung (6.2),
der Kaufvertrag mit dem Lieferanten (Hersteller) (1.4).
- e) Nicht alle Kunden (Leasing–Nehmer) werden von Leasing–Gesellschaften akzeptiert. Die Leasing–Gesellschaft prüft vielmehr die Bonität (künftige Zahlungsfähigkeit) des Kunden und lehnt einen Leasing–Antrag in manchen Fällen ab (1.5).
- f) Es gibt eine ganze Reihe von Gründen, die aus Ihrer Sicht Leasing interessant machen (1.6).
- g) Zwischen Leasing und Miete gibt es einen gewichtigen Unterschied (2.2).
- h) Leasing unterscheidet sich erheblich vom Kreditkauf (2.3).
- i) Damit Leasing Steuervorteile bringt, sollte man sich an die Vorschriften der Leasing–Erlasse halten (3.1).
- j) Leasing erspart Gewerbesteuer (3.2).
- k) Beim erlasskonformen Leasing ist Umsatzsteuer auf die einzelnen Leasing–Raten fällig.
- l) Besondere Vorteile können sich bei der Körperschaftsteuer bzw. der Einkommensteuer ergeben (3.4).

- m) Es gibt verschiedene Vertragstypen. Am gebräuchlichsten sind: Vollamortisationsverträge (4.1), Teilamortisationsverträge (4.2), Kfz-Verträge (4.5).

Wenn Ihnen diese Erkenntnisse und deren Ursachen geläufig sind, können Sie nun die Lektüre beenden und auf die Kurzfassung bei Bedarf als Nachschlagewerk zurückgreifen.

Sind Ihnen nur wenige Aussagen unklar, so lesen Sie bitte an den angegebenen Stellen nach.

Ansonsten empfehlen wir Ihnen, einfach weiterzulesen.

1.2 Leasing-Gegenstand / Leasing-Objekt

1.2.1 Juristische Erfordernisse

Da Leasing erst in den letzten 30 Jahren so richtig bedeutend wurde, versteht es sich fast von selbst, dass der Leasing-Vertrag als eigenständiger Vertragstyp kaum Eingang in die Gesetze gefunden hat. Erstmals erwähnt in einem Gesetzestext wird das Leasing im Verbraucherkreditgesetz .

Allerdings hat sich der Bundesgerichtshof (BGH) in zahlreichen Fällen mit Leasing beschäftigt. Er hat immer wieder entschieden und darauf verwiesen, dass auf Leasing-Verträge in erster Linie Mietrecht anzuwenden ist. Ein Leasing-Vertrag ist somit eine besondere Form des Mietvertrages. Genau gesagt, besteht ein Leasing-Vertrag darin, dass ein Leasinggeber (Leasing-Gesellschaft) von einem Lieferanten/Hersteller einen Leasinggegenstand erwirbt und ihn dann einem

Leasing-Nehmer für eine bestimmte Zeit zur Nutzung überläßt.

Daher kommt es besonders darauf an, über welchen Leasing-Gegenstand der Leasing-Vertrag geschlossen wurde.

1.2.2 Sicherheitsfaktor

Aber nicht nur wegen der rechtlichen Erfordernisse spielt der Leasing-Gegenstand eine große Rolle: Der Leasing-Gegenstand sichert die Forderungen des Leasing-Gebers. Wird der Leasing-Nehmer während der Dauer des Vertrages zahlungsunfähig, so kann der Leasing-Geber – als Eigentümer – den Gegenstand verwerten und somit seinen Ausfall verringern. Daher wird jede Leasing-Gesellschaft an leicht verwertbaren Leasing-Gegenständen (wie z.B. PKW) interessiert sein und bei schwer verwertbaren Gegenständen auf eine besonders gute Bonität des Kunden (siehe 1.5) achten.

Für manche Gegenstände läßt sich kaum eine Leasing-Gesellschaft finden. Dies sind z.B. Schlüsselfräsmaschinen, Gaststätteneinrichtungen und Sonnenbänke. Neben einer schlechten Verwertbarkeit kommt hier häufig noch hinzu, dass diese Geräte typischerweise die wesentliche Investition eines Kleinunternehmens darstellen oder starkem technischen Verschleiß unterliegen.

Statistische Untersuchungen haben gezeigt, dass unter diesen Umständen besonders hohe Schäden bei der Leasing-Gesellschaft entstehen.

1.2.3 Sonderfall Software

Eine Sonderstellung nimmt Software als Leasing-Gegenstand ein. Software scheidet dann als Leasing-Gegenstand aus, wenn bei Vertragsende keine Verwertungsmöglichkeit besteht (siehe oben).

Software wird normaler Weise nicht verkauft. Der Hersteller räumt nur ein Nutzungsrecht (Lizenz) ein. In der Regel wird das Nutzungsrecht aufgrund einer einmaligen Zahlung für unbeschränkte Nutzungsdauer erteilt. Im neuen Urheberrecht ist nunmehr festgelegt, dass eine solche Lizenz einem Kauf gleichgestellt ist. Insbesondere ist ein Lizenznehmer berechtigt, diese Lizenz auf eine andere Person zu übertragen (er darf sie dann aber natürlich nicht weiterhin nutzen). Damit ist – unter den genannten Bedingungen – Software leasingfähig.

Als Alternative – auch bei Individualsoftware – käme noch in Betracht, dass die Softwarelizenz von vornherein ausschließlich im Interesse des Leasing-Nehmers beschafft und ihm in Form des Mietkaufs überlassen wird (siehe 4.4). Damit entfallen aber die wesentlichen steuerlichen Vorteile des Leasings. Es sollte daher genau geprüft werden, ob diese Möglichkeit rechnerisch noch günstig ist.

1.3 Leasing-Sätze

Natürlich ist die Höhe der monatlichen oder vierteljährlichen Leasing-Rate ein sehr wesentlicher Punkt des Leasing-Vertrages.

Der Leasing-Satz ist von dem Zinssatz abhängig, zu dem sich die Leasing-Gesellschaft refinanziert. Der Refinanzierungssatz der Leasing-gesellschaft orientiert sich im allgemeinen

am Zinssatz für Inhaberschuldverschreibungen, wie er beispielsweise börsentäglich im "Handelsblatt" unter "Zinsen" veröffentlicht wird.

Die Unternehmen des GRENKELEASING Konzerns bieten ab 10 000 EUR individuell kalkulierte Leasing-Sätze auf der Basis des Tageszinses an. Es lohnt sich allemal, ein solches Angebot einzuholen (Anschriften und Telefon/Telefax-Nummern: siehe 6.3).

Für Vollamortisationsverträge und Teilamortisationsverträge werden unterschiedliche Leasing-Sätze angeboten. Teilamortisations-Sätze sind scheinbar günstiger, wobei aber der Kunde am Ende der Laufzeit u.U. den Gegenstand zu einem festgelegten Betrag kaufen muss (siehe 4.2).

Der kündbare Vertrag hat sich zu einer eigenständigen Vertragsform entwickelt. Um diesen Vertragstyp mit einem Voll- oder Teilamortisationsvertrag vergleichen zu können, sollte nicht die Zeit bis zum ersten möglichen Kündigungstermin, sondern die zugrunde liegende Kalkulationszeit als Vergleichslaufzeit herangezogen werden. Diese Kalkulationszeit ist die Zeitspanne bis zu dem Zeitpunkt, an dem keine Abschlusszahlung vom Leasing-Nehmer verlangt wird.

Leasing-Gesellschaften benötigen für den Ankauf der Leasing-Gegenstände viel Kapital. Wir haben aber beobachtet, dass der Refinanzierungszins – also der Einstandszins der Leasing-Gesellschaft – bei Leasing-gesellschaften mit Marktbedeutung nur geringfügig differiert. Hierin ist wohl – entgegen der landläufigen Meinung – nicht die Ursache für unterschiedliche Leasing-Sätze zu suchen.

Entscheidend für diese Unterschiede dürften sein:

die Risikobereitschaft der Leasinggesellschaft, die Höhe der kalkulatorischen Rückstellung bei den einzelnen Verträgen, die effektive Verwaltung der abgeschlossenen Leasing-Verträge und der Aufwand für zusätzliche Serviceleistungen.

GRENKELEASING prüft die Bonität von Leasing-Interessenten mit modernen statistischen Methoden wie zum Beispiel Diskriminanzanalyse / Scoring-Verfahren. Damit können wir Risiken individuell bewerten, was letztlich dazu führt, dass Leasing-Sätze zutreffender kalkuliert werden können: Es wird vermieden, dass die guten, zahlungsfähigen und zahlungswilligen Kunden für die Schäden aufkommen, die mit schlechten Kunden "eingefahren" werden.

Diese statistischen Verfahren setzen voraus, dass die Leasing-Gesellschaft bereits über einen großen Vertragsbestand verfügt. Bei GRENKELEASING liegen die Daten von mehr als 100 000 Verträgen vor. Mittels einer leistungsfähigen EDV wird ein Bestand von ca. 85 000 laufenden Verträgen zu geringen Kosten pro individuellem Vertrag verwaltet.

1.4 Formulare

Wie die meisten Verträge könnten auch Leasing-Verträge mündlich geschlossen werden. Dieser Vertragstyp ist jedoch nicht im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) vorgesehen. Negative Erfahrungen der Anfangszeit haben zu einer ganzen Reihe von gebräuchlichen Klauseln in Leasing-Verträgen geführt. Um in späteren Streitfällen nachzuweisen, was vereinbart war, werden häufig standardisierte Verträge verwendet. Im Anhang (6.2) sind die bei

GRENKELEASING gebräuchlichen Formulare abgebildet.

Auf unterschiedliche Klauseln verschiedener Leasing-Gesellschaften muss hier nicht eingegangen werden: Das Gesetz zur Regelung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen gilt auch für Leasing-Verträge. Im Rahmen der Inhaltskontrolle nach diesem Gesetz haben Klauseln, die für die Leasing-Gesellschaft einseitig und ungerechtfertigt günstig wären, keinen Bestand.

Aus rechtlichen Gründen muss in jeden Leasing-Vertrag eingetragen werden: Name und Anschrift des Leasing-Nehmers, Name und Anschrift des Lieferanten, genaue Bezeichnung des Leasinggegenstandes (Anzahl / Typ / Marke), Dauer der unkündbaren Grundmietzeit, Netto-Leasing-Rate, Mehrwertsteuer und Brutto-Leasing-Rate, Datum der Aufnahme der Geschäftstätigkeit (bei gewerblicher oder beruflich selbständiger Nutzung).

Damit die Leasing-Gesellschaft die Bonität des Leasing-Nehmers leicht prüfen kann (siehe 1.5), erwartet sie weitere Angaben: Bankverbindung des Leasing-Nehmers, Branche, Geburtsdatum des Inhabers (sofern persönlich haftend), Handelsregister-Nummer (sofern eingetragen).

Der Leasing-Vertrag ist meist als Antrag des Leasing-Nehmers an die Leasing-Gesellschaft formuliert. Der Leasing-Nehmer ist dann an diesen Antrag eine gewisse Zeit (z.B. vier Wochen) gebunden.

Die Leasing-Gesellschaft prüft nun, ob sie den Antrag annehmen kann. Im beidseitigen Interesse wird diese Prüfung – auch wenn sie sorgfältig sein muss – möglichst schnell erfolgen.

Ist die Prüfung positiv verlaufen, erteilt die Leasing-Gesellschaft dem Lieferanten den Auftrag zur Lieferung. Daraufhin liefert der Lieferant direkt an den Kunden aus. Er läßt sich die Übernahme durch den Leasing-Nehmer auf dem Formular "Übernahmebestätigung" (siehe 6.2) bestätigen und sendet dieses Formular zusammen mit seiner Rechnung an die Leasing-Gesellschaft, die den Kaufpreis an den Lieferanten zahlt.

Auf der Übernahmebestätigung ist der Leasing-Gegenstand nochmals genau zu bezeichnen. Soweit vorhanden, sind Geräte- oder Maschinenummern anzugeben. Ganz wichtig ist die genaue Angabe des Übernahmedatums, da ab diesem Tag die Leasing-Rate zu entrichten ist.

Wenn die Leasing-Gesellschaft den Leasing-Antrag des Kunden prüft, so wird auch kontrolliert, ob der Unterzeichnende tatsächlich für den Leasing-Nehmer zeichnungsberechtigt ist. Ist nun die Übernahmebestätigung von einer anderen Person unterschrieben, so muss eine solche Prüfung nochmals erfolgen oder eine Vollmacht beschafft werden, was die Abwicklung verzögert. Es empfiehlt sich daher immer, Leasing-Vertrag und Übernahmebestätigung von derselben Person unterzeichnen zu lassen. Entsprechendes gilt natürlich auch, wenn der Leasing-Nehmer nur von mehreren Personen vertreten werden kann.

Soweit kein ausdrücklicher Kaufvertrag geschlossen wurde (z.B. bei kleineren

Anschaffungskosten), ist die Lieferantenrechnung der Nachweis, dass die Leasing-Gesellschaft den Leasing-gegenstand vom Lieferanten erworben hat. Sie hat also ebenso wie Leasing-Vertrag und Übernahmebestätigung Dokument-Eigenschaft.

Sobald nun die Übernahmebestätigung und die Lieferantenrechnung der Leasing-Gesellschaft vorliegen, gleicht sie die Rechnung aus.

Leasing-Vertrag, Übernahmebestätigung und Lieferantenrechnung/Kaufvertrag sind immer erforderlich. Daneben verwenden Leasing-Gesellschaften noch weitere Vordrucke.

Viele Leasing-Nehmer sind keine Vollkaufleute. Sie sind also nicht im Handelsregister eingetragen. Neben den Privatpersonen zählen dazu auch Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater und die meisten Handwerker, Einzelhändler und Kleingewerbetreibende. Von der Hausbank dieser Leasing-Nehmer erhält die Leasing-Gesellschaft nur dann eine Auskunft über die Bonität, wenn der Leasing-Nehmer eine entsprechende Vollmacht erteilt. Um sich auch bei Vollkaufleuten unnötige zeit- und damit kostenträchtige Rückfragen zu ersparen, lassen sich die meisten Leasing-Gesellschaften eine entsprechende Vollmacht generell geben.

Bei privaten Leasing–Nehmern verwenden die meisten Leasing–Gesellschaften einen Vordruck, auf dem der Leasing–Nehmer über seine finanziellen Verhältnisse selbst Auskunft erteilt (Selbstauskunft). Im Vertragsvordruck der GRENKELEASING sind die wichtigsten Bestandteile einer solchen Selbstauskunft bereits berücksichtigt (siehe 6.2). Für bilanzierende Leasing–Nehmer werden auf einem separaten Vordruck die wesentlichen Kennzahlen abgefragt.

1.5 Annahme und Ablehnung

Würden Leasing–Gesellschaften jeden Leasing–Antrag annehmen, so wären die Zahlungsausfälle gravierend: es gäbe bald keine Leasing–Gesellschaften mehr.

Ein Leasing–Vertrag ersetzt aus der Sicht des Leasing–Nehmers Eigen– und Fremdkapital. Daher gibt es immer wieder Zeitgenossen, die sich dann des Leasings erinnern, wenn sie in Zahlungsschwierigkeiten sind und von ihrer Hausbank keinen weiteren Kredit erhalten. Würden die Leasing–Gesellschaften auch solche Leasing–Nehmer akzeptieren, müßten sie mit wesentlich höheren Ausfällen rechnen. Sie müßten also ihre Leasing–Sätze deutlich erhöhen, um solche Risiken abzudecken. Leasing–Nehmer mit guter Bonität würden zu solchen Sätzen nicht mehr abschließen, weil ein normaler Kredit der Hausbank dann günstiger wäre. Die Leasing–Gesellschaften hätten letztlich nur noch schlechte Kunden. Dies würde zwangsläufig zum Konkurs der Leasing–Gesellschaft führen.

Das Problem besteht darin, eine vernünftige Grenze zu ziehen, ab der ein Leasing–Antrag abgelehnt wird.

Als Informationsquellen stehen dabei zur Verfügung:

Auskunft der SCHUFA, Auskunft gewerblicher Auskunftsteien (Büroauskunft, z.B. von Duns / Schimmelpfeng, Bürgel, Creditreform, InfoScore)
Bilanzen und Geschäftsberichte des Leasing–Nehmers, Überschussrechnungen bei freien Berufen,
Vermögensaufstellungen des Leasing–Nehmers, Unternehmensbewertungen, Gutachten etc., Selbstauskünfte des Leasing–Nehmers.

Natürlich ist die Aussagekraft der Informationen sehr unterschiedlich. Es zählt zu den wichtigsten Aufgaben einer gutgeführten Leasing–Gesellschaft, die Werthaltigkeit dieser Informationen immer wieder zu überprüfen.

Letztlich geht es bei Annahme oder Ablehnung um einen Balanceakt. Die Leasing–Gesellschaft möchte einerseits möglichst viele Leasing–Verträge annehmen. Sie darf andererseits keine existenzgefährdenden Risiken eingehen.

Immer wieder haben wir in der Vergangenheit bei Ablehnungen gehört, dass der Leasing–Nehmer doch auch sein (teures) Auto haben leasen können oder dass der Leasing–Nehmer bei einem anderen Gegenstand akzeptiert wurde.

Natürlich gibt es bei verschiedenen Leasinggesellschaften auch einmal unterschiedliche Annahmekriterien. Häufiger dürfte allerdings der Leasing–Gegenstand eine Rolle gespielt haben. Ein Fahrzeug hat in der Regel einen hohen Gebrauchtwert und manche Lieferanten von leasingfähigen Gütern fördern ihren Absatz, indem sie der Leasing–Gesellschaft bestimmte Rücknahmepreise

garantieren. Hier ist das Risiko der Leasing-Gesellschaft geringer und somit ihre Annahmefähigkeit höher.

1.6 Leasing aus der Sicht des Leasing-Nehmers

Leasing hat in den vergangenen drei Jahrzehnten eine fast unglaubliche "Karriere" gemacht. Inzwischen werden rund die Hälfte der fremdfinanzierten gewerblichen mobilen Investitionen in der Bundesrepublik auf dem Leasingwege vorgenommen. Bei manchen Investitionsgütern liegt der Leasing-Anteil noch wesentlich höher (z.B. Pkw, Kopierautomaten).

Dies war natürlich kein Zufall. Der Markt war reif für Leasing. Und Leasing ist deshalb so erfolgreich, weil es gute Gründe gibt, sich für diese moderne, effektive und mit wenig Aufwand verbundene Finanzierungsform zu entscheiden.

Neben dem Ergebnis einer finanzmathematischen Vergleichsrechnung (quantitative Vorteile – siehe Kapitel 5) werden häufig die folgenden Vorteile genannt:

- 1.6.1 Leasing ist eine 100%ige Finanzierung
- 1.6.2 Leasing bietet Steuervorteile
- 1.6.3 Leasing ist mit wenig Aufwand verbunden
- 1.6.4 Leasing-Raten sind konstant
- 1.6.5 Leasing wirkt wie Barkauf

1.6.1 Leasing ist eine 100%ige Finanzierung

Eine übliche Bankfinanzierung erfordert Eigenkapital. Dies gilt auch, wenn die Bank bereit ist, den gesamten Anschaffungspreis zu finanzieren. Auf die Wahrung einer

angemessenen Eigenkapitalquote wird man bei der nächsten oder folgenden Finanzierung hingewiesen. Oder die Hausbank stellt dann die Frage nach zusätzlichen Sicherheiten, die im Grunde auch Eigenkapitalersatz darstellen.

Die Frage nach der Eigenkapitalquote ist aber nicht auf das Gespräch zwischen Bank und kleinem oder mittelständischem Kunden beschränkt. Sie stellt sich auch für große börsennotierte Aktiengesellschaften (auch Banken!), wie die sehr kostspielige Ausgabe junger Aktien immer wieder beweist.

Den Eigenkapitalbedarf bei traditionellen Finanzierungen kann man natürlich auch in Zahlen ausdrücken, was wir bei unseren quantitativen Betrachtungen (siehe 1.7) auch berücksichtigen. Hier ging es uns zunächst um die Tatsache, dass beim Kreditkauf auf jeden Fall eine Eigenkapitalquote anzusetzen ist.

Beim Leasing dagegen entfällt der Einsatz von Eigenkapital.

Wer Leasing frühzeitig einsetzt, behält seinen Kreditspielraum bei seiner Hausbank für Engpass-Situationen. Leasing macht also auch finanziell unabhängiger. Das ist dann fraglich, wenn es sich bei der Leasinggesellschaft um eine Tochter oder ein Verbundunternehmen der Hausbank handelt.

Zwar schreibt das Bilanzrichtliniengesetz bereits seit einiger Zeit vor, dass Leasing-Verbindlichkeiten von wesentlichem Umfang im Anhang zum Jahresabschluss auszuweisen sind. Bislang sind aber keine Fälle bekannt geworden, wonach sich dies unmittelbar auf die Kreditvergabe der Banken ausgewirkt hätte.

1.6.2 Leasing bietet Steuervorteile

Wird eine Investition durch Bankkredit finanziert, so entstehen Dauerschulden.

Die Zinsen auf Dauerschulden werden zur Hälfte zum Gewinn hinzuaddiert, um die Bemessungsgrundlage der Gewerbeertragsteuer zu bestimmen.

Die Gewerbesteuer entfällt beim Leasing.

Nun wird häufig eingewandt, der Kunde könne die Gewerbesteuer dadurch umgehen, dass er seine Investition durch Kontokorrentkredit (abgesprochene Überziehung des laufenden Kontos) finanziert und sein Konto dann zehn Tage im Jahr im Guthaben führt. Da ein Umschichten zwischen verschiedenen Konten nicht zulässig ist, sondern als unwirksame Umgehung ausgelegt wird, bestehen erhebliche Zweifel, dass dieses Verfahren in der Praxis große Bedeutung hat.

Aber selbst wenn dies gelingen sollte, wenn also ein Unternehmen einmal im Jahr über soviel Mittel verfügt, dass alle Konten zehn Tage im Guthaben geführt werden können, würde dies mit dem Risiko kurzfristig änderbarer Zinsen erkaufte. Dies kann in Zeiten steigender Zinsen schnell zu Liquiditätsengpässen und letztlich zum Konkurs führen.

1.6.3 Leasing ist mit wenig Aufwand verbunden

Große Investitionen sollen hier außer Betracht bleiben. Bei Anschaffungskosten von mehreren hunderttausend oder gar mehreren Millionen Euro wird in der Regel im Detail verhandelt. Die Verträge werden

entsprechend ausführlich und umfangreich gestaltet.

Bei Werten bis ca. 100 000 Euro wird oft ein standardisiertes Verfahren angewandt, das aus der Sicht des Leasing-Nehmers ganz einfach ist: Er unterschreibt das Leasing-Antrags-Formular und ggf. die Bankauskunftsvollmacht. Sobald die Leasing-Gesellschaft den Antrag akzeptiert hat, wird der Leasing-Gegenstand beim Lieferanten bestellt. Sobald der Leasing-Nehmer den Gegenstand vom Lieferanten erhalten hat, unterschreibt er die Übernahmebestätigung und leistet von nun an die Leasing-Raten (soweit die Sachversicherung durch die Leasing-Gesellschaft vorgenommen wird, noch geringe Sachversicherungsprämien). Weiterer Aufwand entsteht nicht.

Beim (Kredit-) Kauf verhandelt der Leasing-Nehmer zumeist mit seiner Hausbank. Unter Umständen muss er den Kaufpreis vorfinanzieren. In jedem Fall verbleibt der Gegenstand in seinem Anlagevermögen und muss über die gesamte Lebensdauer dort geführt werden. Auch bei der Verwertung kann zusätzlicher Aufwand entstehen.

1.6.4 Leasing-Raten sind konstant

Im Gegensatz zu den meisten Anschaffungsdarlehen, die mit festen Raten getilgt werden und sich somit aus Zins und Tilgung zusammengesetzte unterschiedliche Belastungen ergeben, bleiben beim Leasing die Raten konstant.

1.6.5 Leasing wirkt wie Barkauf

Wer seine Einkäufe bar bezahlt, kann günstigere Rabatte aushandeln und Skonti abziehen. Dies ist einer der wichtigsten Gründe, warum auch Leasing-Nehmer, die nicht gewerbesteuerpflichtig sind und damit nur wenige Steuervorteile beim Leasing haben, dennoch häufig leasen. Denn beim Leasing tritt der Leasing-Nehmer seinem Lieferanten gegenüber wie ein bar zahlender Kunde auf. Und viele Investitionen, die sonst aufgeschoben würden, werden kurzfristig realisiert.

1.7 Sale-and-lease-back

"Verkaufen und zurück leasen" ist eine Methode, durch die dem Unternehmen Liquidität zugeführt wird. Da sich aber Leasing nicht für Unternehmen eignet, die mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen haben, sind Leasing-Gesellschaften im allgemeinen bei dieser Vorgehensweise sehr zurückhaltend. Das Verfahren unterscheidet sich vom normalen Leasing dadurch, dass der Leasing-Nehmer den Leasinggegenstand bereits käuflich erworben hat, ihn nun an die Leasing-Gesellschaft veräußert und wieder zurückmietet.

Es kann kaum sichergestellt werden, dass zwischenzeitlich nicht ein Dritter Eigentumsrechte am Leasing-Gegenstand erworben hat. So verwundert es nicht, dass die bekanntesten Betrugsfälle im Zusammenhang mit Leasing bei solchen Geschäften aufgetreten sind. Beispielsweise führte ein Händler von Funktelefonen dieses "Geschäft" mehrere Male hintereinander durch, indem er seinen Funkmessplatz mehrmals an verschiedene Leasinggesellschaften verkaufte und zurückmietete. Er beschaffte sich damit die nötigen Mittel für seine äußerst teuren

Hobbys. Dieser Weg führte letztlich zum Konkurs des Händlers und zu hohen Verlusten der beteiligten Leasing-Gesellschaften.

1.8 Betriebskosten / Versicherung des Leasing-Gegenstandes

Im Laufe der Zeit hat sich eine Vielfalt von Leasing-Angeboten entwickelt. Einige davon beinhalten auch (Teile der) Betriebskosten oder Versicherungsleistungen. Insbesondere im KFZ-Leasing (siehe 4.5) bieten manche Leasing-Gesellschaften sogenannte Full-Service-Verträge an. Dabei kommt es auf den Einzelfall an, will man die Vorteilhaftigkeit eines solchen Angebots prüfen.

Falls nicht anderes angeboten wird, sind Betriebskosten und Versicherungsleistungen nicht in der Leasing-Rate enthalten. In der Regel bieten Leasing-Gesellschaften aber sehr günstige Versicherungskonditionen durch eine eigene Rahmenversicherung an. Der Hintergrund ist offensichtlich: Durch die Kooperation mit Leasing-Gesellschaften sparen Versicherungsunternehmen die Kosten ihres teuren Außendienstes. Auch die Abwicklung von Versicherungsschäden wird häufig von der Leasing-Gesellschaft übernommen. Daraus ergeben sich Konditionsvorteile, die von den Leasing-Gesellschaften zumindest teilweise an die Leasing-Nehmer weitergegeben werden.

2. Zivilrechtliche Aspekte des Leasings

2.1 Leasing als Dreiecks-Geschäft

Zu einem Leasing-Vertrag gehören drei Partner: Der Leasing-Nehmer, der Leasing-geber (Leasing-Gesellschaft) und der Lieferant.

Der Leasing-Geber kauft beim Lieferanten den vom Leasing-Nehmer ausgesuchten Leasing-Gegenstand und vermietet ihn an den Leasing-Nehmer. Der Lieferant liefert den Leasing-Gegenstand direkt an den Leasing-Nehmer. Der Leasing-Nehmer bestätigt die korrekte Übernahme und zahlt nunmehr an den Leasing-Geber die Leasing-raten. Der Leasing-Geber zahlt den Kaufpreis an den Lieferanten.

2.2 Leasing und Miete

Grundsätzlich ist auf einen Leasing-Vertrag Mietrecht anzuwenden. Der Leasing-gegenstand ist zivil- wie steuerrechtliches (wirtschaftliches) Eigentum des Leasing-gebers. Diese Konstruktion führt zu den Steuervorteilen des Leasing-Nehmers.

Einige mietrechtliche Grundsätze sind jedoch durch kaufrechtliche Regelungen ersetzt worden. Erst dadurch war es möglich, dass Leasing-Gesellschaften Leasing-Verträge für eine Vielzahl unterschiedlicher Gegenstände anbieten können.

Der Leasing-Nehmer ist hinsichtlich Gewährleistungs-Ansprüchen und Sachgefahr so gestellt, als habe er direkt vom Lieferanten gekauft. Die entsprechenden Rechte des Leasing-Gebers aus seinem Kaufvertrag mit dem Lieferanten

sind im Rahmen des Leasing-Vertrages an ihn abgetreten.

Somit hat sich der Leasing-Nehmer direkt an den Lieferanten zu halten, wenn der Gegenstand nach Übernahme Mängel hat, zugesicherte Eigenschaften nicht aufweist oder wenn während der Garantiezeit Defekte auftreten.

Erforderlichenfalls hat der Leasing-Nehmer den Lieferanten auf Nacherfüllung, Wandlung (Rückgängigmachung) des Kaufvertrages oder Minderung (Herabsetzung des Kaufpreises – und damit der Leasing-Rate) zu verklagen.

2.3 Leasing und Kreditkauf

Leasing ist an das Mietrecht angelehnt und unterscheidet sich daher sehr weitgehend vom Kreditkauf, bei dem der Kunde Eigentümer des Gegenstandes wird. Auf die damit verbundenen Nachteile sind wir bereits im Praxisteil eingegangen.

3. Steuerrechtliche Aspekte des Leasings

3.1 Leasing-Erlasse

Am 19. April 1971 und am 22. Dezember 1975 hat der Bundesfinanzminister zum Leasing Stellung genommen. Diese Stellungnahmen werden zumeist als "Leasing-Erlasse" bezeichnet.

Die Frage, wann ein Leasing-Vertrag steuerrechtlich als Mietvertrag und wann als Kaufvertrag (Kreditkauf) anzusehen ist, hängt davon ab, wer "wirtschaftlicher Eigentümer" des Leasing-Gegenstandes ist. Die Leasing-Erlasse regeln nun, wie die Finanzverwaltung diese Frage zu beantworten hat.

Zunächst sagen die Leasing-Erlasse, dass der Einzelfall betrachtet werden muss. Es ist allerdings in der Regel vom Mietrecht auszugehen, wenn

- a) die unkündbare (Grund-) Mietzeit des Vertrages zwischen 40% und 90% der Abschreibungszeit (AfA-Tabellen) liegt,
- b) der Leasing-Nehmer ein Kaufrecht (Kaufoption) hat, der Kaufpreis aber nicht niedriger ist als der Buchwert bei Anwendung der linearen Abschreibung.

PC haben z.B. eine Abschreibungszeit von 3 Jahren. Damit liegt die Laufzeit eines Leasingvertrages über PC zwischen 15 und 30 Monaten.

Linear abgeschrieben verringert sich der Buchwert des Computers um 33,3% pro Jahr. Also beträgt der Buchwert nach 15 Monaten noch 58,3% und nach 30 Monaten noch 16,7% des ursprünglichen Kaufpreises. Im Falle eines Kaufrechts des Leasing-Nehmers darf der vereinbarte Kaufpreis

nicht unter diesen Sätzen liegen, will man die Steuervorteile wahren.

Selbstverständlich ist es auch steuerschädlich, wenn gleichzeitig ein Kaufrecht des Leasing-Nehmers und ein Andienungsrecht der Leasing-Gesellschaft (siehe 4.2 Teilamortisationsvertrag) vereinbart werden.

3.2 Gewerbesteuer

Im Falle eines erlasskonformen Leasingvertrages (siehe 3.1) fällt beim Leasing-Nehmer keine zusätzliche Gewerbesteuer an.

Wenn der Vertrag im Gegensatz zu den Leasing-Erlässen steht, wird er wie ein Kreditkaufvertrag behandelt. Die Differenz zwischen der Summe der Leasing-Raten einerseits und den Anschaffungskosten des Leasing-Gegenstandes andererseits wird hälftig dem Gewerbeertrag zugerechnet und unterliegt der Gewerbeertragsteuer.

3.3 Umsatzsteuer

Die Leasing-Gesellschaft ist vorsteuerabzugsberechtigt. Beim Leasing beläuft sich der Finanzierungsbedarf daher zunächst nur auf den Nettokaufpreis (ohne Vorsteuer). Dieser Nettokaufpreis ist auch immer die Grundlage für die Berechnung der Leasing-Rate.

Auf die einzelnen Leasing-Raten muss die Leasing-Gesellschaft dann die Mehrwertsteuer erheben. Soweit der Leasing-Nehmer vorsteuerabzugsberechtigt ist (fast alle Unternehmen und freiberuflich Tätigen; Ausnahme z.B. Ärzte), stellt die Umsatzsteuer für ihn nur einen durchlaufenden Posten dar. Besondere eigenständige Bedeutung hat die Umsatzsteuer nur beim Mietkauf (siehe 4.4).

3.4 Körperschaftsteuer / Einkommensteuer

Körperschaftsteuer und Einkommensteuer sind letztlich gewinnbezogene Steuern. Unterschiedliche Auswirkungen bei Leasing einerseits und Kredit andererseits ergeben sich, wenn die Bestimmung des Gewinns betroffen ist.

Dieser Fall tritt ein, wenn die tatsächliche Nutzungsdauer eines Leasing-Gegenstandes kürzer ist als die AfA-Zeit. Gleiches gilt, wenn der aufgenommene Kredit kürzer als die AfA-Zeit läuft.

Der Grund liegt darin, dass die Abschreibungsregeln in der Bundesrepublik relativ starr sind. Will man von diesen Regeln abweichen, müssen nachprüfbare Gründe vorliegen (z.B. Mehrschichtbetrieb bei Produktionsmaschinen). Die Absicht, einen Gegenstand kürzer zu nutzen, genügt in der Regel nicht. Ebenso wenig ist eine kürzere Tilgungszeit des für die Finanzierung aufgenommenen Kredits ein solcher Grund: Wertverzehr des Gegenstandes und Rückzahlung des Kredits werden als unabhängig voneinander betrachtet.

Dadurch unterscheiden sich Leasing- und Kreditfinanzierung erheblich. Zumeist sprechen diese Besonderheiten für eine Leasing-Finanzierung. Da aber die Gestaltungsmöglichkeiten hier sehr vielseitig sind, ist ein pauschales Urteil wenig sinnvoll.

4. Vertragsarten

4.1 Vollamortisationsvertrag

Vollamortisation heißt: Die Leasing-Gesellschaft erhält ihren gesamten Aufwand einschließlich eines angemessenen Gewinnzuschlags durch die Leasing-Raten bezahlt. Gleichwohl muss sie am Ende noch ein wirtschaftliches Interesse an der Verwertung des Leasing-Gegenstandes besitzen. Nach unserer Auffassung kann von einem solchen Interesse ausgegangen werden, wenn sie am Ende die Chance einer Wertsteigerung des Objekts behält. Von den Besonderheiten eines kündbaren Vertrages (siehe 4.3) abgesehen, ist das der Fall, wenn der Verwertungserlös nicht absehbar unter 5% des ursprünglichen Anschaffungswertes fällt. Ein schon zu Beginn erkennbar totaler Wertverzehr des Leasing-Gegenstandes während der Vertragslaufzeit ist steuerschädlich.

Bei einem Vollamortisationsvertrag kann einem Leasing-Nehmer eine Kaufoption eingeräumt werden. Die Kaufoption muss den Erfordernissen der Leasing-Erlasse gerecht werden.

Kaufoption heißt: Der Leasing-Nehmer kann von der Leasing-Gesellschaft verlangen, dass ihm der Leasing-Gegenstand nach Ablauf der Leasing-Laufzeit verkauft wird.

Um sicherzugehen, sollte der Leasing-Nehmer jede zusätzliche Vereinbarung – also auch eine solche Kaufoption – direkt mit der Leasing-Gesellschaft treffen. An Aussagen von Lieferanten oder deren Vertreter ist die Leasing-Gesellschaft in vielen Fällen nicht gebunden.

Aus rechtlichen Gründen wird in der Regel nur gewerblichen Leasingnehmern eine Kaufoption eingeräumt.

4.2 Teilamortisationsvertrag

Bei einem Teilamortisationsvertrag hat die Leasing-Gesellschaft nach Eingang der Leasing-Raten noch nicht ihren gesamten Aufwand zurückerhalten. Sie ist darauf angewiesen, aus der Verwertung des Leasing-Gegenstandes einen Teil ihres Aufwandes ersetzt zu bekommen.

Diesen Ersatz am Ende muss die Leasing-Gesellschaft in der Regel absichern. Bei Fahrzeugen geschieht dies häufig durch eine Kilometerbegrenzung. Bei anderen Gegenständen dadurch, dass die Leasing-Gesellschaft am Ende der Laufzeit das Recht erhält, vom Kunden den Kauf des Leasing-Gegenstandes zu einem bestimmten Restwert zu verlangen.

Das heißt natürlich nicht (was häufig fälschlicherweise von Leasing-Nehmern angenommen wird), dass der Leasing-Nehmer auch das Recht hat, zu diesem Restwert den Gegenstand zu kaufen. Eine gleichzeitige Kaufoption wäre steuerschädlich. Steuerlich würde in einem solchen Fall der Leasing-Vertrag wie ein Kreditkauf behandelt.

Allerdings ist es möglich, eine sogenannte Mehrerlösbeteiligung zu vereinbaren. Dabei wird zunächst ein Restwert festgesetzt, zu dem der Kunde auf Verlangen der Leasing-Gesellschaft den Leasing-Gegenstand bei Mietende kaufen muss. Verwertet die Leasing-Gesellschaft den Gegenstand anderweitig, so stehen dem Kunden 75% des Mehrerlöses zu.

Teilamortisationsverträge werden i.d.R. nur mit gewerblichen Leasingnehmern geschlossen.

4.3 Kündbare Verträge

Auch bei einem kündbaren Vertrag hat die Leasing-Gesellschaft Anspruch auf volle Amortisation ihrer Aufwendungen. Dies wird dadurch erreicht, dass der Leasing-Nehmer im Falle einer Kündigung den Rest-Amortisationswert in Form einer Abschlusszahlung an den Leasing-Geber entrichtet.

Da der Leasing-Gegenstand bei einer frühzeitigen Kündigung aber häufig noch einen höheren Gebrauchtwertwert besitzt, wäre die Leasing-Gesellschaft über Gebühr bevorzugt. Daher wird ergänzend bei einem kündbaren Vertrag vereinbart, dass ein Teil (zumeist 90 %) des Verwertungserlöses auf diese Abschlusszahlung angerechnet wird. Bei Abschluss eines neuen, gleichwertigen Leasing-Vertrages können auch 100% angerechnet werden.

4.4 Mietkauf

Den Mietkauf gibt es im Grunde nicht als eigenständige Vertragsform. Insbesondere steuerrechtlich wird der Mietkauf wie ein Kreditkauf behandelt. Daher entfallen auch die speziellen Vorteile des Leasing. Mietkauf-Modelle haben kaum Marktbedeutung.

Sollte ein Leasing-Nehmer aber auf Mietkauf bestehen (zum Beispiel auf eine Vereinbarung, dass der Leasing-Gegenstand am Ende der Laufzeit automatisch in sein Eigentum übergeht), so schließen die Leasing-Gesellschaften im allgemeinen – und GRENKELEASING im besonderen – mit gewerblichen Kunden auch solche Verträge ab. Die Bestimmungen und Formvor-

schriften des Verbraucherkreditgesetzes sind dabei natürlich einzuhalten, wenn die Voraussetzungen für deren Anwendung vorliegen.

Als Besonderheit bleibt festzuhalten: Bei Mietkauf ist die Mehrwertsteuer auf sämtliche vereinbarten Raten sofort in einem Betrag fällig. Falls der Leasing-Nehmer vorsteuerabzugsberechtigt ist, erhält er diese Mehrwertsteuer als Vorsteuer von seinem Finanzamt wieder zurück. Andernfalls (z. B. bei einem Arzt oder der Öffentlichen Hand) erhöhen sich die Anfangsaufwendungen des Leasing-Nehmers.

4.5 Kfz-Verträge

Fahrzeuge als Leasing-Gegenstand haben nicht nur wegen ihres Anteils am Leasinggeschäft (1999 über 50% in der Bundesrepublik Deutschland) eine eigenständige Bedeutung. Der Kfz-Vertrag wird häufig als Teilamortisationsvertrag mit offenem Restwert abgeschlossen. "Offen" allerdings nur in der Weise, dass der Leasing-Nehmer einen Wertausgleich leisten muss, wenn eine vorgegebene Kilometerleistung des Fahrzeuges überschritten wird. Häufig erhält er auch eine (geringere) Gutschrift, wenn die Vorgabe unterschritten wird.

Diese Regelung ist möglich, weil für Fahrzeuge ein relativ stabiler Gebrauchtgütermarkt existiert. Der Leasing-geber – oder der Fahrzeughändler – kann den Wert des Fahrzeugs recht gut schätzen, wenn er den km-Stand am Ende der Laufzeit kennt.

Für Fahrzeuge haben sich weitere Vertragstypen entwickelt. So zum Beispiel das Full-Service-Leasing, bei dem der Leasing-Geber auch sämtliche weitere

Kosten des Fahrzeugs, wie Reparaturen, Steuern, Versicherungen, Reifen etc. übernimmt. Der Leasing-Nehmer zahlt dann letztlich wirklich nur noch eine gleichbleibende monatliche Rate. Selbst Spesen und der Privatanteil an den Fahrzeugkosten werden berücksichtigt und ausgewiesen.

Da 1994 die Abschreibungszeit für PKW's von vier auf fünf Jahre angehoben wurde, ergeben sich aber gerade bei herkömmlichen Finanzierungs-Leasingverträgen Vorteile für den Leasing-Nehmer, besonders bei Fahrzeugen mit stabilem Gebrauchtfahrzeugwert. In solch einem Fall werden zumeist Teilamortisationsverträge verwendet, die einen festen Restwert ausweisen (eventuell mit Mehrerlösbeteiligung). Viele Leasingnehmer ziehen solche Festwerte der ungewissen Kilometerabrechnung vor.

4.6 GRENKE RENTAL-LEASING (für gewerbliche Kunden)

Hierbei handelt es sich um einen Teilamortisationsvertrag (s. 4.2) mit günstigeren Leasingraten gegenüber einem Vollamortisationsvertrag. Nach Laufzeitende wird der Leasinggegenstand zurückgegeben bzw. bei gleicher Leasingrate weitervermietet.

4.7 Kommunal-Leasing

Die private Finanzierung öffentlicher Investitionen hat einen noch relativ geringen Umfang. Dazu trugen nicht zuletzt die Länderregierungen bei, die ihren Gemeinden vorschrieben, dass jeder Leasing-Vertrag der Genehmigung durch eine übergeordnete Behörde bedarf – selbst bei mobilen Gegenständen von relativ geringem Wert. Einige Bundesländer haben diesem Verwaltungsaufwand bereits ein

Ende bereitet (z.B. Sachsen). Aber es gibt auch Bundesländer, die das Thema Leasing restriktiver behandeln. Eine einheitliche Regelung steht noch aus. Kommunen haben bei Leasing tatsächlich auch einen Steuervorteil: Da sie nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, müssen sie bei Kauf die Mehrwertsteuer "mitfinanzieren". Bei Leasing fällt die Mehrwertsteuer erst bei den einzelnen Leasing-Raten an.

Ob und wie sehr dieser Umstand den Ausschlag zugunsten von Leasing gibt, muss ein Vergleich der qualitativen und quantitativen Merkmale (siehe Kapitel 5) zeigen.

In jedem Fall wird Kommunal-Leasing aber weiter an Bedeutung gewinnen.

4.8 GRENKE FLEX-PLUS-LEASING (für gewerbliche Kunden)

Beim Flex-Plus-Leasing hat der Leasing-Nehmer drei Alternativen. Er kann :

- den Leasing-Gegenstand oder Teile davon während der Laufzeit austauschen,
- nach Ende der Grundmietzeit den Gegenstand zurückgeben,
- den Leasing-Vertrag verlängern.

Damit kann der Leasingnehmer sehr flexibel auf künftige Entwicklungen – insbesondere technische Neuerungen – reagieren.

Das besondere an Flex-Plus-Leasing ist die günstige Leasingrate. Sie wird ohne interne Zinsen oder Kosten kalkuliert, indem die Anschaffungskosten einfach nur auf die Grundmietzeit verteilt werden. Die Leasingrate errechnet sich nach der Formel:

Monatsrate = Anschaffungspreis ÷ Grundmietzeit

Bei einer Laufzeit von 30 Monaten und Anschaffungskosten von 10.000 Euro ergibt sich beispielsweise eine Monatsrate von 333,33 Euro.

Natürlich wird eine Leasing-Gesellschaft nicht auf den Ersatz von Zinsen, Kosten und einen angemessenen Gewinn verzichten. Wie kommt somit die Leasing-Gesellschaft „auf ihre Kosten“ ?

Bei der GRENKELEASING AG wurde dies so gelöst, dass der Leasing-Nehmer am Ende der Grundmietzeit eine Abschlusszahlung von sechs Raten leistet und den Leasing-Gegenstand zurückgibt. GRENKELEASING hat sich in den zurückliegenden Jahren im Internet den leistungsfähigen Verwertungsmarkt www.asset-broker.de aufgebaut, über den gebrauchte Geräte günstiger verwertet werden können als dies früher möglich war. Vor allem sind die erzielten Preise zumeist deutlich höher als bei einem Einzelstückverkauf durch den Leasing-Nehmer oder den Lieferanten. Nach erfolgter Verwertung des Leasingobjektes durch den Leasinggeber und Erhalt des Verwertungserlöses stehen dem Leasingnehmer 75 % des Verwertungserlöses zu, jedoch maximal bis zur Höhe der Abschlusszahlung. Bei Abschluss eines Folgevertrages kann das Ergebnis tatsächlich ein „Null-Leasing“ sein, d.h. Leasing ohne kalkulatorische Zinsen und Kosten. Letztlich werden zumindest erhebliche Teile der Leasing-Kosten durch die guten Verwertungsmöglichkeiten im Internet finanziert.

4.9 GRENKE AUSTAUSCH-LEASING

Eine interessante Variante des Leasing ist das Austausch-Leasing (Leasing mit Austausch-Option).

Least ein Leasing-Nehmer sein EDV-Equipment, so umfasst ein solcher Vertrag oftmals eine Vielzahl von Komponenten (Server, Arbeitsstationen, Drucker, Scanner, Monitore, Software u.a.).

Ein Teil dieser Geräte ist unter Umständen bald nicht mehr auf dem neuesten Stand der Technik. Was ist zu tun?

Die Grundidee des Austausch-Leasings besteht darin, dass der Teil der Investition, der nach einiger Zeit durch die bis dahin gezahlten Leasing-Raten getilgt wurde, wieder aufgefüllt werden kann.

In der Praxis erfolgt dies dadurch, dass der Leasing-Nehmer einen Teil seiner Geräte an die Leasing-Gesellschaft zurückgibt und vom Händler neue Geräte bezieht.

Das Austausch-Verfahren kann mehrfach durchgeführt werden. Der Leasing-Nehmer kann somit immer die aktuelle Technik nutzen.

Einige Leasing-Gesellschaften haben, wie wir meinen, wenig kundenfreundlich die Anschaffungsuntergrenze für das Austausch-Leasing bei 10.000 Euro oder noch höher festgesetzt. GRENKELEASING bietet Austauschleasing bereits ab 1.500 Euro an.

Zwei Abrechnungsarten werden dem Kunden von den Leasinggesellschaften grundsätzlich angeboten:

a) Die Rate ändert sich nicht. Lediglich die Laufzeit des Leasing–Vertrages wird entsprechend verlängert. Diese Variante kann aber nur gewählt werden, wenn dadurch die Gesamtlaufzeit des Vertrages 30 Monate nicht übersteigt, da sonst der Leasing–Erlass die Anerkennung als steuersparendes Leasing verhindert.

b) Der Leasing–Nehmer erhält für die zurückgegebenen Leasinggegenstände eine Gutschrift. Die Leasingrate wird neu berechnet, indem sie der Gesamtinvestition angepasst wird.

5. Vergleichsrechnungen

5.1 Grundzüge einer Vergleichsrechnung; die Kapitalwertmethode

Wenn sich Zahlungen und Einnahmen über einen längeren Zeitraum erstrecken, muss mit Zinsen gerechnet werden. Diese Notwendigkeit ergibt sich nicht nur daraus, dass bei allen Geschäftsbeziehungen zu Banken die Zinsen eine wichtige Rolle spielen. Es liegt in der Natur des Menschen, dass er über ein "knappes" Gut lieber heute als morgen verfügen will. Entsprechend hat auch in der Marktwirtschaft dieser Vorteil der früheren Verfügbarkeit einerseits und die Bereitschaft zu einem derartigen Konsumverzicht andererseits einen Preis: den Zins. Und entsprechend den Grundregeln der Marktwirtschaft bestimmt sich seine Höhe nach dem Wert, zu dem die eine Seite bereit ist, auf Verbrauch (Konsum- oder auch Investitionsausgabe) vorläufig zu verzichten, und zu dessen Ausgleich (Zahlung) die andere Seite bereit ist, um einen Verbrauch früher durchzuführen.

Der Zins wird jeweils für eine bestimmte Zeitspanne in Hundertstel (=%) des jeweiligen Wertes angegeben. Diese Zeitspanne ist deshalb so wichtig, weil am Ende dieser Zeitspanne der Zins berechnet und dem Wert zugeschlagen wird. Für die darauf anschließende Zeit entsteht also auch Zins auf den Zins (Zinseszins). Häufig wird der Zinssatz als Jahressatz (p.a. = per anno) angegeben, mit dem (mehr oder minder offenen) Zusatz, dass die Verzinsung jeweils am Quartalsende erfolgt. Dies ist die häufigste Art der Verzinsung auf Konten bei Banken in Deutschland.

Da gerade mit der Gestaltung des Verzinsungszeitpunktes ein unbedarfter

Kunde leicht getäuscht werden konnte, wurde in der Bundesrepublik im Rahmen der Preisangabenverordnung (PangV) festgelegt, dass Zinsangaben gegenüber privaten Kunden nach bestimmten Regeln als Effektivzinsen anzugeben sind.

Um nun bestimmen zu können, welchen Stand ein Konto, zum Beispiel ein Darlehenskonto, nach einer bestimmten Zeit hat, muss man es in Form einer Staffelnrechnung Schritt für Schritt für jeden Zinszeitraum führen.

Für unsere weiteren Überlegungen ist ein Sonderfall eines solchen Kontos von besonderem Interesse: Ein Konto, das einen bestimmten Anfangswert K_0 hat, das mit dem Zinssatz $i = p\%$ verzinst wird und auf dem nur die Zinsen verbucht werden, auf dem also keine Ein- oder Auszahlungen vorgenommen werden. Wir fragen uns, welchen Stand ein solches Konto nach einem gewissen Zeitraum hat.

Ist dieser Zeitraum nun gerade die Verzinsungsperiode, so ist die Antwort recht einfach:

$$K_1 = K_0 + K_0 * p / 100.$$

oder auch

$$K_1 = K_0 * (1 + p / 100).$$

Entsprechend gilt für eine weitere Verzinsungsperiode:

$$K_2 = K_1 * (1 + p / 100).$$

Setzt man in diese Gleichung die erste Formel ein, so ergibt sich:

$$K_2 = K_0 * (1 + p / 100) * (1 + p / 100).$$

Und schließlich für eine unbekannte Anzahl von „n“ Perioden:

$$K_n = K_0 \cdot (1 + p / 100)^n$$

Mit dieser Formel kann man also ausgehend von einem heutigen Wert K_0 den künftigen Wert nach „n“ Zinsperioden einfach bestimmen, wenn man den Zins für eine Zinsperiode kennt. Dies ist für Geldanlage-Entscheidungen sehr nützlich.

In dieser Fibel interessiert uns aber mehr die Frage, welchem heutigen Wert denn eine künftige Zahlungsverpflichtung entspricht. Dazu müssen wir die obige Formel nur umwandeln:

Zeitpunkt	1. 1. 1999	31. 12. 1999	31. 12. 2000	31. 12. 2001	31. 12. 2002
N	0	1	2	3	4
K_n	-250 000	80 000	80 000	80 000	80 000
$(1+p/100)^n$	1	1,1	1,21	1,331	1,4641
K_0	-250 000	72 727	66 116	60 105	54 641

Da nun diese K_0 -Werte in der letzten Zeile den Wert des entsprechenden Zahlungsvorganges am 1.1.1999 darstellen, können sie einfach addiert werden. Die Summe beträgt 3 589 Euro. Da dieser Wert positiv ist, hat sich die Investition gelohnt.

Sollte Sie unser Beispiel nicht vollständig verstanden haben, so empfehlen wir Ihnen, sich mit dem Thema "Investitionsrechnung" näher zu befassen. Es handelt sich hier um ein absolut grundlegendes Wissen für die Unternehmensführung. Natürlich stehen Ihnen die Mitarbeiter von GRENKELEASING gerne dazu Rede und Antwort.

$$K_0 = K_n / (1 + p / 100)^n$$

Damit können wir nun Ein- und Auszahlungen, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten anfallen, vergleichbar machen. Das nachfolgende Beispiel mit Tabelle verdeutlicht dies.

Beispiel:

Sie investieren am 1. Januar 1999 250 000 Euro für eine Maschine. Aufgrund dieser Investition rechnen Sie mit Geldeingängen jeweils am 31. 12. der Jahre 1999, 2000, 2001 und 2002 in Höhe von jeweils 80 000 Euro. Danach ist die Maschine wertlos. Lohnt sich die Investition, wenn Sie für einen Kredit 10 % Zins ($p = 10$) im Jahr (p.a.) zahlen müssen?

5.2 Investitionsrechnung Kredit / Kauf

Das Beispiel in Abschnitt 5.1 ist sehr einfach gehalten. In der Praxis ergeben sich zumeist kompliziertere Rechnungen. Ein- und Auszahlungen fallen in der Regel nicht nur am Ende einer Zinsperiode und nicht in gleichbleibender Höhe an. Zu Beginn einer Investition sind häufig zeitlich versetzte Anzahlungen zu leisten. Die steuerlichen Auswirkungen der Investition sind zu berücksichtigen. Am Ende der Nutzungszeit muss mit Verwertungserlös oder Verschrottungsaufwand gerechnet werden.

Neben der in Abschnitt 5.1 vorgestellten Kapitalwert-Methode können Investitionen auch dadurch verglichen werden, dass ihr "interner Zins" bestimmt wird. Bestehen Handlungsalternativen, zum Beispiel Finanzierungsalternativen wie Kredit oder Leasing, ist die Methode vorzuziehen, deren interner Zins höher ist.

Nachfolgend stellen wir eine solche Investitionsrechnung für Kauf/Kredit und im darauffolgenden Abschnitt für Leasing vor.

Bei den nachfolgenden Erläuterungen haben wir uns knapp gehalten. Wer ins Detail einsteigen will, erhält von GRENKELEASING die Berechnung als Excel-Datei zugesandt.

- a.) Der Fremdkapitalzins beträgt für den betrachteten Zeitraum 6,75% p.a.
- b.) Der Gewerbesteuer-Hebesatz (Gew.St. Hebesatz) beträgt 400%.
- c.) Das Unternehmen arbeitet mit einem Eigenkapital von 450 000 Euro.
- d.) Einschließlich der zu tätigenen Investition erzielt das Unternehmen einen jährlichen Gewinn von 160 000 Euro.
- e.) Die Investition wird am 1. Januar des 1. Jahres vorgenommen und bezahlt.
- f.) Der Zins wird (banküblich) vierteljährlich nachschüssig berechnet. Entsprechend fallen unterjährig Zinseszinsen an. Zur Berechnung kann man einfach die Formel $Zins = Verbindlichkeit \cdot ((1+p/400)^4 - 1)$ verwenden.
- g.) Um AfA und Abgang zu bestimmen, bedienen wir uns eines Anlagespiegels, der weiter unten dargestellt ist. Die Abschreibung wird mit 30% degressiv vorgenommen. Sobald die lineare

Abschreibung auf die restliche Nutzungsdauer größer ist, wird auf das lineare Verfahren umgestellt.

- h.) Der erzielte Gewinn wird ausgeschüttet. Somit errechnet sich der Messbetrag der Gewerbeertragsteuer (Gewerbest.) aus Gewinn plus halben Zinsbetrag (Zinsen auf Dauerschulden) minus Gewerbesteuer (selbstabzugsfähig). Die Gewerbeertragsteuer ergibt sich als 5% des Messbetrages mal Hebesatz, da die vorliegende Investitionsfinanzierung sich nur auf den aktuell durchzuführenden Teil der Unternehmensinvestitionen bezieht.
- i.) Als Verzinsung für das Eigenkapital (EK-Verz.) wurde der unten bestimmte interne Zinssatz verwendet.
- j.) Als Steuersatz unterstellen wir 47%.
- k.) Als Investitionsgegenstände wird das Beispiel aus Abschnitt 4.8 mit den entsprechenden Abschreibungszeiten gewählt.

Dieses Modell liefert also eine Rendite auf das investierte Eigenkapital von 11,629% p.a.

Eine Finanzierung aus Eigenmitteln hätte ein ungünstigeres Ergebnis erzielt. Da der Fremdkapitalzins niedriger liegt als die Rendite auf das Eigenkapital (die als alternative Eigenkapitalverzinsung unterstellt wurde), wäre eine Finanzierung durch Eigenmittel entsprechend zu einem höheren Zins erfolgt.

5.3 Investitionsrechnung Leasing

Die nachfolgende Rechnung für Leasing entspricht der für Kauf / Kredit in Abschnitt 5.2.

Dass bei Leasing keine Sicherheiten zu stellen sind und auch die Eigenkapitalrelationen gewahrt bleiben,

wurde berücksichtigt, indem ein um 50 TEUR geringeres Eigenkapital angesetzt wurde.

Leasing

Jahr	0	1	2	3	4	5	
GuV							
Erträge	0	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	Euro
Leasingraten	0	-41.155	-41.155	-41.155	-29.097	-10.296	
Gew.v. Gewst.	0	118.845	118.845	118.845	130.903	149.704	
Gewerbest.	0	-19.808	-19.808	-19.808	-21.817	-24.951	
Gewinn	0	99.038	99.038	99.038	109.086	124.753	
Est.	0	-46.548	-46.548	-46.548	-51.270	-58.634	
EK-Verz.	0	-50.337	-56.671	-57.468	-57.568	-57.581	
Auszahlung	0	2.153	-4.181	-4.978	247	8.538	
Barwert	0	1.913	-3.299	-3.488	154	4.720	
BW kumuliert	0	1.913	-1.386	-4.874	-4.720	0	
Interner Zins	12,584						
EK	400.000						

Der interne Zins beträgt hier 12,548% p.a. Leasing ist in diesem Fall also bereits rein rechnerisch günstiger.

5.4 Vereinfachte Vergleichsrechnung

Wie wir gesehen haben, sind Vergleichsrechnungen recht kompliziert. Es gibt aber einen kleinen Trick, mit dem ein Vergleich zwischen einer Leasing- und einer Kreditfinanzierung vereinfacht wird. Natürlich geht eine solche Vereinfachung zu Lasten der Genauigkeit. Aber in vielen Fällen kommt es zunächst auf hohe Genauigkeit nicht an. Es genügt oft, ein ungefähres Maß zur Verfügung zu haben.

Der Trick ist im Grunde ganz simpel. Er basiert auf Überlegungen, die Professor

Büschgen (Universität Köln) vor einigen Jahren anlässlich eines Leasing-Kongresses wie folgt umriss: Es dürfte einem halbwegs intelligenten Bankangestellten nicht schwer fallen, eine Kreditvereinbarung zu entwerfen, die exakt die gleichen Zahlungsströme beinhaltet wie ein Leasingvertrag.

Wir unterstellen also, dass ein Vergleichskredit in Höhe und Fälligkeit weitgehend dem Leasing-Vertrag angepasst wird. Dann können wir unseren Vergleich sinnvoll vereinfachen, indem wir auf Abzinsungen verzichten und nur noch jene Kostenfaktoren betrachten, die aufgrund steuerrechtlicher Betrachtungen in jedem Fall bestehen bleiben.

Außer Betracht bleiben dann auch spezielle Gestaltungsmöglichkeiten wie degressive Leasing-Raten/degressive bzw. Sonderabschreibungen beim Kauf.

5.4.1 Aufwand bei Kauf / Kredit

5.4.1.1 Kaufpreis / Abschreibung

Der Kunde erwirbt das Investitionsgut und schreibt es auf die AfA-Zeit (gemäß amtlichen AfA-Tabellen) ab. Der Aufwand dafür entspricht in der Summe also genau dem Kaufpreis.

Aufwand-Position 1: Anschaffungskosten

5.4.1.2 Zinsen

Nimmt ein Kunde einen Kredit auf, so ergeben sich direkte Bankzinsen. Für unsere Vergleichsrechnung interessiert uns insbesondere der gegenwärtige bankübliche Zins. Wie hoch dieser bankübliche Zins ist, wird aber letztlich immer ein Rätsel bleiben. Zu viele Faktoren beeinflussen das Zinsangebot einer Bank an ihren Kunden: Bonität des Kunden, Sicherheiten, Refinanzierungsbedingungen der Bank, Konkurrenzlage usw.

Nach unseren Erfahrungen dürfte folgende Annahme die Realität in vielen Fällen treffen: Kreditzins- und Leasing-Angebot gehen von ähnlichen Faktoren aus. Nach intensiver Nutzung des Verhandlungsspielraums dürfte das Leasing-Angebot etwa 0,5% p.a. über dem Kreditzinsangebot liegen (bei Kunden erster Bonität).

Neben dem Bankzins muss bei einer Kreditfinanzierung auch ein Eigenkapitalanteil zumindest kalkulatorisch

berücksichtigt werden. Die Verzinsung des Eigenkapitalanteils ist in jedem Fall höher anzusetzen als die des Bankkredits. Den Beweis liefern z.B. erste Adressen am Aktienmarkt: Geben börsennotierte Aktiengesellschaften junge Aktien aus, so sind die Gesamtkosten erheblich höher als ein vergleichbarer Kredit. (Anmerkung: Dass Aktiengesellschaften dennoch junge Aktien ausgeben, ist mit der Erwartung der Aktienmärkte verbunden, dass eine gesunde Relation zwischen Eigen- und Fremdkapital aufrechterhalten wird.) Wir rechnen einen Eigenkapitalanteil von 20% und einen Zinsaufschlag von 2% p.a.

Aufwandposition 2: EK-Verzinsung = Anschaffungskosten * 0,004 * Laufzeit (in Jahren)

Zwar hatte Leasing in den letzten Jahren viel Erfolg. Der Anteil von Leasing an den fremdfinanzierten Investitionen stieg, nach Angabe des IFO-Instituts, auf rund 50%. Dennoch ist die Leasing-Quote noch zu bescheiden, um, im statistischen Mittel, von einem für die Unternehmen bedeutenden Anteil an den gesamten Produktionsmitteln zu sprechen. So dürfte in der Mehrzahl der Fälle ein Ausweis im Anhang zur Bilanz unterbleiben. In der Praxis werden Leasing-Verpflichtungen zudem selten dem Fremdkapital zugeschlagen, so dass es nach wie vor gerechtfertigt erscheint, bei Leasing einen solchen kalkulatorischen Eigenkapitalanteil nicht anzusetzen.

In unserer Vergleichsrechnung haben wir einen Fremdkapitalzins von 6,75% p.a. angesetzt. Dieser Satz verändert sich in der Regel im Verlauf der Zeit. Soweit keine individuellen Vergleichszinsen zur Verfügung stehen, empfehle ich die Monatsberichte der Deutschen Bundesbank.

Die Zinsen dürfen allerdings nur auf die halbe (mittlere) Laufzeit der Finanzierung berechnet werden, weil der Kredit während der Laufzeit (fast) linear getilgt wird. Durch den zunächst kleinen und dann größer werdenden Tilgungsanteil an den gleichbleibenden Raten und die bankübliche vierteljährliche Zinsabrechnung muss zumindest bei längeren Laufzeiten ein Korrekturfaktor (in unserer Rechnung 1,06) berücksichtigt werden.

Besonderheiten ergeben sich bei einem Vergleich mit Teilamortisations-Leasing, insbesondere bei hohen Restwerten (Pkw). Der Einfachheit halber soll darauf hier aber nicht eingegangen werden.

Der Aufwand für die Zinsen berechnet sich also aus

Aufwandposition 3: Zinsaufwand =
(Kaufpreis * Zinsfuß * Laufzeit * 1,06) / 200

(Zinssatz = Zinsfuß / 100; Laufzeit in der Einheit, auf die sich der Zinsfuß bezieht, i.d.R. Jahre)

5.4.1.3 Gewerbesteuer

Nach Wegfall der Gewerkekapitalsteuer interessiert hier nur noch die Gewerbebeertragsteuer. Von der Finanzbehörde wird ein Messbetrag festgestellt. Auf diesen Messbetrag wird mit Hilfe eines Hebesatzes (Aufschlagsatzes) die eigentliche Gewerbesteuerschuld ermittelt.

Für die Gewerbebeertragsteuer ergibt sich der Messbetrag aus 5% des Gewerbebeertrags. Unter Gewerbebeertrag versteht man nicht nur den Bilanzgewinn, sondern auch die Zinsen für Dauerschulden. Diese werden allerdings nur zu 50% berücksichtigt. Bei

Personengesellschaften ist ein Freibetrag von 24 500 Euro abzusetzen.

Weil die Gemeinden in der Bundesrepublik sehr unterschiedliche Hebesätze festgelegt haben, ist ein pauschaler Ansatz der Gewerbebesteuer mit einer gewissen Ungenauigkeit verbunden. Zwar führen unsere Alternativen – Kreditkauf einerseits und Leasing andererseits – auch zu unterschiedlichen Gewinnausweisen, wir können diesen Aspekt hier aber vernachlässigen. Es verbleibt die Auswirkung der Gewerbebeertragsteuer auf Dauerschuldzinsen. Bei einem Hebesatz von 400% führt dies zu einer zusätzlichen Belastung von ca. 1/12 des Zinsbetrages. Dass die Gewerbebeertragsteuer selbst wiederum als Aufwand absetzbar ist, wurde dabei bereits berücksichtigt (andernfalls hätte 1/10 angesetzt werden müssen).

Aufwandposition 4: Gewerbebesteuer =
Zinsbetrag / 12

5.4.2 Aufwand bei Leasing

Der Aufwand bei Leasing ergibt sich aus der Summe der Leasing-Raten (Laufzeit * Leasing-Rate) sowie der Kosten am Ende der Laufzeit, die je nach Vertragsart sehr unterschiedlich sind. Wir gehen bei unserem Beispiel davon aus, dass der Gegenstand am Ende der Laufzeit für den Leasing-Nehmer keinen Wert darstellt, er ihn also an den Leasing-Geber zurückgibt.

Diese Annahme erscheint uns deshalb vernünftig, weil der Leasing-Nehmer alternativ einen Teilamortisationsvertrag mit Mehrerlösbeteiligung auf eine kürzere Laufzeit mit dem von ihm als Kaufpreis gewünschten Restwert abschließen kann.

Damit würde sich eine rechnerisch vergleichbare Situation ergeben

Aufwandposition 5: Leasing-Aufwand = Leasing-Rate * Laufzeit.

Als Beispiel einer Investition von 100 000 Euro und einer Laufzeit von 54 Monaten ergibt sich somit folgende überschlägige Rechnung:

Nr. Position	Kauf/Kredit	Leasing
	in Euro	in Euro
1 Anschaffungskosten	100.000	0
2 EK-Verzinsung	1.800	0
3 Zinsaufwand	16.099	0
4 Gewerbesteuer	1.342	0
5 Leasing-Aufwand	0	118.800
Gesamtaufwand	119.240	118.800
Vorteil Leasing	440	

Es handelt sich hier um ein durchaus realistisches Beispiel. Dennoch wollen wir ausdrücklich darauf hinweisen, dass keineswegs Leasing immer die günstigere Alternative ist. Es kann durchaus Situationen geben, die ein solches Ergebnis leicht umdrehen.

Dieser würde aber wohl durch die qualitativen Vorteile des Leasings mehr als ausgeglichen werden (siehe 1.6).

Einige Beispiele:

Durch nicht benötigte Sicherheiten kann ein im Vergleich zum vorliegenden Leasing-Angebot erheblich günstigeres Kreditangebot genutzt werden.

Das Unternehmen hat eine Größenordnung erreicht, durch die es selbst Bankfunktionen ausüben kann und insbesondere Fristentransformationen vornimmt.

Das Unternehmen hat während eines erheblichen Teils der Investitionsdauer keine Kreditaufnahme, sondern Mittelanlage-Probleme. Damit ist nicht ein Kredit, sondern ein in der Regel erheblich niedrigerer Anlagezins anzusetzen.

Das Unternehmen ist von der Gewerbesteuer befreit (öffentliche Hand, freie Berufe). Im o.a. Beispiel würde dann rein rechnerisch ein geringfügiger Vorteil für Kauf entstehen.

6. Anhang

6.1 Literaturverzeichnis

Bender, Hans J.
Kompakttraining Leasing
Ludwigshafen 2001

Büschgen, Hans E.
Praxishandbuch Leasing
München 1998

Hastedt, U.-P. / Mellwig, W.
Leasing: rechtliche und ökonomische Grundlagen
Heidelberg 1998

Reinking, Kurt
Auto Leasing
München 1999, 3. Auflage

Spittler, Hans-Joachim
Leasing für die Praxis
Köln 2002, 6. Auflage

Westphalen, Graf von
Der Leasingvertrag
Köln 1998, 5. Auflage

Leasingvertrag für Unternehmer

Leasingvertrag Nr. _____

Leasingnehmer (LN) Name/Firma (genaue Anschrift)

Standort des Leasinggegenstandes:

Geschäftsführer (des LN) Vor- u. Nachname gleichzeitig Gesellschafter
 ja nein

Telefon Fax

Im Handelsregister eingetragen:
 ja HR-Nummer _____ nein

Händler / Lieferant

Geburtsdatum des Geschäftsführers/LN

E-Mail

Branche/Beruf

Verwendungszweck: Das Leasingobjekt ist für die _____
gewerbliche/selbständige Tätigkeit bestimmt, die ich/wir seit _____ ausübe(n)/demnächst ausübe(n) werde(n)

Art des Objektes (Leasinggegenstand)	Hersteller	Anzahl	Geräte-Nr.	Falls nicht fabrikneu: Baujahr

Grundmietzeit

Monate _____, **Monatliche Leasingrate netto** _____ EUR

zzgl. gesetzl. MwSt. _____ EUR

monatl. Bruttoleasingrate _____ EUR

Bearbeitungsgebühr einmalig EURO 75,00 zzgl. MwSt.
Die Leasingraten sind am Ersten des Quartals im Voraus zu zahlen.
Sie werden im Lastschriftverfahren eingezogen (s. § 6 Ziff.2 ALB)

Zur Übernahme des Leasingobjekts bevollmächtigte(n) ich/wir Herr/ Frau _____

Leasingbeginn/Leasingende/Verlängerung: Die Grundmietzeit beginnt mit dem Ersten des auf die Übernahme folgenden Kalenderquartals bzw. Kalendermonats, wenn monatliche Zahlungsweise vereinbart ist. Erfolgt die Übernahme vor dem Beginn der Grundmietzeit, ist für die Zwischenzeit je Tag 1/30 der monatlichen Leasingrate zu zahlen. Auch für diese Zeit gelten die Bestimmungen dieses Leasingvertrages. Er verlängert sich um jeweils sechs Monate, wenn er nicht spätestens drei Monate vor Ablauf gekündigt wird; vgl. § 19 Allgemeine Leasingbedingungen (ALB). Bei Verträgen über 36 und 42 Monate steht dem LN ein Recht zur vorzeitigen Kündigung zu (s. nebenstehend u. § 3 ALB). Andere Leasingverträge sind während der vereinbarten Grundmietzeit unkündbar.

Austausch des Leasingobjektes: Auf Wunsch des LN ist der LG grundsätzlich bereit, während der Grundmietzeit das Leasingobjekt ganz oder einzelne Leasinggegenstände gegen neue Gegenstände auszutauschen. Der LG wird im Einzelfall unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Gesichtspunkte darüber entscheiden, ob ein Austausch möglich ist. Ein Austausch erfolgt über eine Änderung des Leasingvertrages, die vorsieht, dass die vereinbarte Grundmietzeit um die verstrichene Laufzeit des Vertrags verlängert wird. Die Höhe der künftigen Leasingraten wird unter Berücksichtigung der Anschaffungskosten der neuen Gegenstände ermittelt. Zur Durchführung des Austausches vgl. § 2 ALB..

Allgemeine Leasingbedingungen: Der LN wird ausdrücklich auf die beiliegenden Allgemeinen Leasingbedingungen (ALB) hingewiesen (§§ beziehen sich auf diese ALB).

Sach- und Preisgefahr, Sachversicherung: Nach § 12 Ziff.1 Satz 1 trägt der LN die Gefahr des zufälligen Verlustes oder einer zufälligen Beschädigung des Leasingobjektes. Dieses Risiko wird durch eine Sachversicherung – bei elektron. Geräten in Form einer Elektronikversicherung – abgedeckt, deren Kosten der LN zu tragen hat. Der LN ist berechtigt, auf Verlangen des LG auch verpflichtet, die Sachversicherung selbst abzuschließen (vgl. § 14 Ziff.4 u.5). Solange der LN dem LG das Bestehen eines ausreichenden Versicherungsschutzes nicht gem. § 14 Ziff.1 u.2 nachgewiesen hat, ist der LG berechtigt, jedoch nicht verpflichtet, den Leasinggegenstand auf Kosten des LN in die vom LG abgeschlossene Rahmensachversicherung einzubeziehen (vgl. § 14 Ziff.3 u.4). Zur Selbstbeteiligung des LN im Schadenfall siehe § 14 Ziff.2 u.3.

Haftung für Mängel des Leasingobjektes: Eine Haftung für Mängel des Leasingobjektes übernimmt der LG lediglich in der Weise, dass er mit Abschluss des Leasingvertrages sämtliche Rechte wegen Mängeln des Leasingobjektes, die ihm aufgrund des Kaufvertrages über das

Leasingobjekt zustehen, sowie Rechte aus Garantien, welche die Beschaffenheit des Leasingobjektes betreffen, an den LN abtritt (zu den abgetretenen Rechten s. § 8). Nicht abgetreten sind Ansprüche des LG auf Ersatz eines dem LG entstandenen Schadens.

Ist Gegenstand des Leasingvertrages ein **gebrauchtes Objekt**, wird keine Haftung für Sachmängel übernommen, soweit nicht ausdrücklich etwas anderes vereinbart ist (s. den Hinweis in § 8 Ziff.7).

Zu den Rechten des Refinanzierers vgl. § 20..

Vorzeitiges Kündigungsrecht des LN bei Verträgen über 36 und 42 Monate

Bei diesen Verträgen ist der LN berechtigt, den Leasingvertrag mit einer Frist von 90 Tagen zum Ende des 30. Monats und jedes folgenden Quartals vorzeitig zu kündigen (s. § 3). Die Leasingraten sind auf der Grundlage der vereinbarten Leasingzeit kalkuliert. Bei vorzeitiger Kündigung wird die vom LN geschuldete Vollamortisation (s. § 1) erst durch eine Abschlusszahlung erreicht. Als **Abschlusszahlung** schuldet der LN die Summe der bis zum Ende der Grundmietzeit noch ausstehenden Leasingraten, jedoch vermindert um die in der Tabelle (abgedruckt in § 3) dargestellten Prozentsätze. Mit diesem Abzug werden zu Gunsten des LN die Kosten berücksichtigt, die der LG durch die vorzeitige Vertragsbeendigung erspart. Zum Verwertungserlös vgl. § 3 Ziff.3.

Die Kündigung wird erst wirksam, wenn die Abschlusszahlung geleistet und **der Leasinggegenstand an den LG zurückgegeben ist.**

Antrag/Erklärung des LN: Mit den vorstehenden und den beiliegenden Leasingbedingungen sowie den Regelungen, die im Kaufvertrag zwischen LG und Lieferant für den Fall von Mängeln des Leasingobjektes getroffen wurden (s. § 8 Ziff.1.) und mit den Bedingungen einer hinsichtlich des Leasingobjektes abgegebenen Garantie (s. § 8 Ziff.1.4 und 2.) bin ich/sind wir einverstanden. Ich/Wir beantrage(n) die folgende, von diesem Vertragstext abweichende Regelung:

Sonstige **Nebenabreden** sind nicht getroffen. Der LG weist darauf hin, dass der Lieferant oder sonstige Dritte nicht berechtigt sind, vom Vertragstext abweichende Vereinbarungen zu treffen bzw. Zusagen zu machen oder den LG in anderer Weise zu vertreten.

Wähler der LN eine andere Zahlungsweise als das Lastschriftverfahren, erhöht sich der jeweils fällige Betrag um EUR 10,00 zzgl. MwSt.; vgl. § 6 Ziff. 2.

Einzugsermächtigung: Der LN ermächtigt den LG, bis auf Widerruf den jeweils fälligen Betrag durch Lastschrift einzuziehen.

Bankinstitut _____ Ort der Bank _____
 Kontoinhaber _____ Konto-Nr. _____ Bankleitzahl _____

BÜRGSCHAFT:
 Hiermit übernehme ich **persönlich** gegenüber dem Leasinggeber die **Bürgschaft** für alle Zahlungsansprüche einschließlich der Zinsen, die sich aus diesem Leasingvertrag und seiner Beendigung, einschließlich einer eventuellen Rechtsverfolgung und Zwangsvollstreckung gegen den Leasingnehmer ergeben.
 Die Bürgschaft ist selbstschuldnerisch. Ich verzichte auf die Einrede der Vorausklage.
 _____ X
 Datum, Unterschrift **des Bürgen**/zusätzlich Vor- und Nachname in Druckbuchstaben

Leasingnehmer: Ich/Wir trage(n) der GRENKELEASING AG den **Abschluss dieses Leasingvertrages** zu den vorstehenden und beiliegenden Leasingbedingungen an. An dieses Angebot halte ich mich/wir uns 4 Wochen ab dem Tag der Unterschrift gebunden.

 Datum, Firmenstempel und Unterschrift **des Leasingnehmers** /zusätzlich Vor- und Nachname in Druckbuchstaben

Bürgschaft angenommen/Leasinggeber _____ Leasingantrag angenommen/Leasinggeber _____

Leasingvertrag für Unternehmer

Leasingvertrag Nr. _____

Leasingnehmer (LN) Name/Firma (genaue Anschrift)

Standort des Leasing-gegenstandes:

Händler / Lieferant

Geschäftsführer (des LN) Vor- u. Nachname gleichzeitig Gesellschafter
 ja nein

Geburtsdatum des Geschäftsführers/LN

Telefon Fax

E-Mail

Im Handelsregister eingetragen:
 ja HR-Nummer _____ nein

Branche/Beruf

Verwendungszweck: Das Leasingobjekt ist für die **gewerbliche/selbständige Tätigkeit** bestimmt, die ich/wir seit _____ ausübe(n)/demnächst ausübe(n) werde(n)

Art des Objektes (Leasinggegenstand)	Hersteller	Anzahl	Geräte-Nr.	Falls nicht fabrikneu: Baujahr

Grundmietzeit

Monate ____ . **Monatliche Leasingrate netto** _____ EUR

zzgl. gesetzl. MwSt. _____ EUR

monatl. Bruttoleasingrate _____ EUR

Bearbeitungsgebühr einmalig EURO 75,00 zzgl. MwSt.
Die Leasingraten sind am Ersten des Quartals im Voraus zu zahlen.
Sie werden im Lastschriftverfahren eingezogen (s. § 6 Ziff.2 ALB)

Zur Übernahme des Leasingobjekts bevollmächtigte(n) ich/wir Herrn/ Frau _____

Übernahmebestätigung

Tag der Übernahme gem. § 7
 Allgem. Leasingbedingungen (ALB) Datum

Wichtig: Aufgrund der Übernahmebestätigung zahlt der Leasinggeber den Kaufpreis an den Lieferanten. Unterlässt der Leasingnehmer die Funktionsprüfung und/oder unterzeichnet er diese Urkunde, bevor er den/die Gegenstand/Gegenstände vollständig und in einwandfreiem Zustand erhalten hat, so stellt er den Leasinggeber von allen Ansprüchen frei und ersetzt dem Leasinggeber den dadurch ggf. verursachten Schaden.

X

Leasingnehmer/Unterschrift

Name in Druckbuchstaben

Die ordnungsgemäße Auslieferung sowie die Unterschrift des Leasingnehmers werden hiermit bestätigt.

Ort Datum

Lieferant/Unterschrift/Beauftragter

Unter Bezugnahme auf meinen/unseren Leasingantrag/-vertrag, bestätige (n) ich/wir hiermit:

1. Ich/Wir habe(n) den o.a. Leasinggegenstand heute, am Tag der Übernahme, erhalten.
2. Der Leasinggegenstand ist in einwandfreiem und funktionsfähigem Zustand.
3. Er ist vollständig geliefert. Ich/Wir habe(n) die Vollständigkeit und Funktion geprüft.
4. Der Leasinggegenstand entspricht den Beschreibungen im Leasingantrag/-vertrag sowie allen mit dem Hersteller bzw. der Lieferfirma getroffenen Vereinbarungen (z.B. technischer Art, güte- und leistungsmäßiger Art).
5. Der Leasinggegenstand besitzt die vom Lieferanten und/oder von Dritten garantierte Beschaffenheit.
6. Im Verhältnis zur GRENKELEASING AG gelten nur die Vereinbarungen, die von der GRENKELEASING AG schriftlich gegenüber dem Leasingnehmer bestätigt wurden. Das gilt auch für ein Absehen von der vereinbarten Schriftform.
7. Mein/Unser o.a. Leasingantrag wird - soweit dieser noch nicht angenommen wurde - hiermit erneut gestellt. Ich/wir halte(n) mich/uns an das Vertragsangebot weitere drei Wochen ab Eingang dieser Übernahmebestätigung beim Leasinggeber gebunden.
8. Ein Exemplar dieser Übernahmebestätigung habe(n) ich/wir heute erhalten.

6.3 Anschriften, Telefon-/ Telefax-Nummern und Email-Adressen der GRENKELEASING Konzerngesellschaften in Deutschland

Baden-Baden

Neuer Markt 2
76532 Baden-Baden
Tel.: +49 (0) 7221 5007 – 0
Fax: +49 (0) 7221 5007 – 222

Bremen

Mary-Astell-Straße 2
28359 Bremen
Tel.: +49 (0) 421 32 27 13 – 0
Fax: +49 (0) 421 32 23 13 – 3

Berlin

Wallstraße 14 A
10179 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 22 60 90 – 0
Fax: +49 (0) 30 22 60 90 – 43

Dortmund

Ruhrallee 9
44139 Dortmund
Tel.: +49 (0) 231 55 22 8 – 80
Fax: +49 (0) 231 55 22 8 – 88

Dresden

Alaunstraße 9
01099 Dresden
Tel.: +49 (0) 351 8 11 33 – 0
Fax: +49 (0) 351 8 11 33 – 44

Düsseldorf

Hildebrandtstraße 24 D
40215 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 93 40 9 – 0
Fax: +49 (0) 211 93 40 9 – 34

Erfurt

Häblerstraße 8a
99096 Erfurt
Tel.: +49 (0) 361 65357 – 0
Fax: +49 (0) 361 65357 – 50

Frankfurt

Lyoner Straße 44 – 48
60528 Frankfurt
Tel.: +49 (0) 69 66 05 86 – 0
Fax: +49 (0) 69 66 05 86 – 66

Hamburg

Willhoop 1
22453 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 55 49 56 – 0
Fax: +49 (0) 40 55 49 56 – 56

Hannover

Hindenburgstraße 2 – 4
30175 Hannover
Tel.: +49 (0) 511 28 33 99 – 4
Fax: +49 (0) 511 28 33 99 – 66

Köln

Claudius-Dornier-Straße 5 B
50829 Köln
Tel.: +49 (0) 221 95 64 70 – 0
Fax: +49 (0) 221 95 64 70 – 40

Leipzig

Lützowstraße 13B
04155 Leipzig
Tel.: +49 (0) 341 58 58 4 – 0
Fax: +49 (0) 341 58 58 4 – 44

Mannheim

Augustaanlage 37
68165 Mannheim
Tel.: +49 (0) 621 32 89 89 – 0
Fax: +49 (0) 621 32 89 89 – 50

Memmingen

Haußmannstraße 4
87700 Memmingen
Tel.: +49 (0) 83 31 96 15 98 – 0
Fax: +49 (0) 83 31 96 15 98 – 10

Mönchengladbach

Marie-Bernays-Ring 19a
41199 Mönchengladbach
Tel.: +49 (0) 21 66 62 19 2 – 0
Fax: +49 (0) 21 66 62 19 2 – 50

München

Richard-Strauß-Straße 69
81677 München
Tel.: +49 (0) 89 98 29 34 – 0
Fax: +49 (0) 89 98 29 34 – 22

Nürnberg

Ostendstraße 181
90482 Nürnberg
Tel.: +49 (0) 911 95 49 2 – 0
Fax: +49 (0) 911 95 49 2 – 30

Stuttgart

Tränkestraße 11
70597 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 72 00 9 – 0
Fax: +49 (0) 711 72 00 9 – 40