Industrie- und Handelskammer Dresden

MERKBLATT

LEASING – DIE FINANZIERUNGSALTERNATIVE

Ansprechpartner

Ute Zesewitz
Telefon: 0351 2802-147
Fax: 0351 2802-7714
E-Mail: zesewitz.ute@dresden.ihk.de

Stand: 2017

Hinweis: Das Merkblatt wurde sorgfältig erstellt. Dessen ungeachtet können wir keine Gewähr übernehmen und schließen deshalb jede Haftung im Zusammenhang mit der Nutzung des Merkblattes aus. Eventuelle Verweise und Links stellen keine Empfehlung der Kammer dar.

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Dresden, Langer Weg 4, 01239 Dresden
Telefon: 0351 2802-0, Fax: 0351 2802-280, E-Mail: service@dresden.ihk.de, Internet: www.ihk.de/dresden

WAS IST LEASING?

Der Begriff „Leasing" stammt aus dem Englischen und bedeutet „Miete". Neben Verbindungen zur Miete gibt es wesentliche Unterschiede.

Rechtlich betrachtet ist Leasing die Gebrauchsüberlassung eines Investitionsgutes auf Zeitgegen Entgelt und damit eine Alternative zum klassischen Investitionskredit der Bank.

Der Leasing-Geber überlässt dem Leasing-Nehmer einen Leasing-Gegenstand zur Nutzung. Hierfür schließt der Leasing-Nehmer mit dem Leasing-Geber einen Leasing-Vertrag ab. Dieser verpflichtet den Kunden zur Zahlung der Raten und den Leasing-Geber zur im Vertrag festgelegten Beschaffung und Nutzung.

Der Leasing-Geber kalkuliert neben der Rückführung des von eingesetzten bzw. finanzierten Kapitals die Zinsaufwendungen sowie eine „Marge", aus der die Vertriebs- und Verwaltungskosten, eine angemessene Risikoprämie und der Gewinnanteil zu bestreiten sind.

Aus dieser Kalkulation ermittelt der Leasing-Geber die Leasing-Rate und gegebenenfalls einen Restwert. Üblich sind über die gesamte Laufzeit gleichbleibende Leasing-Raten. Aber auch flexibel angepasste Leasing-Raten oder Raten in Verbindung mit Teilanzahlungen sind möglich.

Zu beachten ist, dass auf die Leasingraten Umsatzsteuer erhoben wird, die jedoch – soweit vorsteuerabzugsberechtigt – keine finanzielle Belastung darstellt.

FÜR WELCHE VORHABEN EIGNET SICH LEASING?

Mobilien-Leasing: Für das Mobilien-Leasing, das nahezu alle Bereiche mobiler Investitionsgüter bzw. Ausrüstungsinvestitionen erfasst, eignen sich am besten Güter mit guter Weiterverwertbarkeit, z. B. Produktionsanlagen, Werkzeugmaschinen, IT-Anlagen, KFZ, Druckmaschinen, Baumaschinen, Lagerausrüstungen, etc. Mobilien-Leasing-Verträge sind Finanzierung-Leasing-Verträge und können die Gestalt von Voll- oder Teilamortisationsverträgen haben.

Immobilien-Leasing: Für gewerblich genutzte Gebäude, wie Verwaltungsgebäude, Fabriken, Lagerhallen, Hotels etc. und Grundstücke können Immobilien-Leasing-Verträge abgeschlossen werden. Hier wird für die Immobilie eine Einzelobjektgesellschaft gegründet, die als Leasing-Geber fungiert und deren Eigentümer die Leasing-Gesellschaft ist. Der Leasing-Geber benötigt dazu entweder das Eigentum oder ein langfristiges Erbbaurecht an dem zu bebauenden bzw. bebauten Grundstück. Das Immobilien-Leasing beginnt in der Praxis ab Anschaffungswerten von ca. 2 Mio. Euro.

Die Abwägung „Kredit oder Leasing" ist meist nicht einfach. Empfehlenswert ist daher, Experten (z. B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte) zu Rate zu ziehen, die bei der Berechnung der Rentabilität und bei rechtlichen Fragen Unterstützung bieten.

WIE FUNKTIONIERT LEASING?

Um ein Fahrzeug, eine EDV-Anlage oder eine Produktionsanlage zu leasen, sollte man vor der Bestellauslösung Kontakt zu einer Leasing-Gesellschaft oder Bank aufnehmen, um insbesondere die Finanzierungsfähigkeit vorab zu klären.

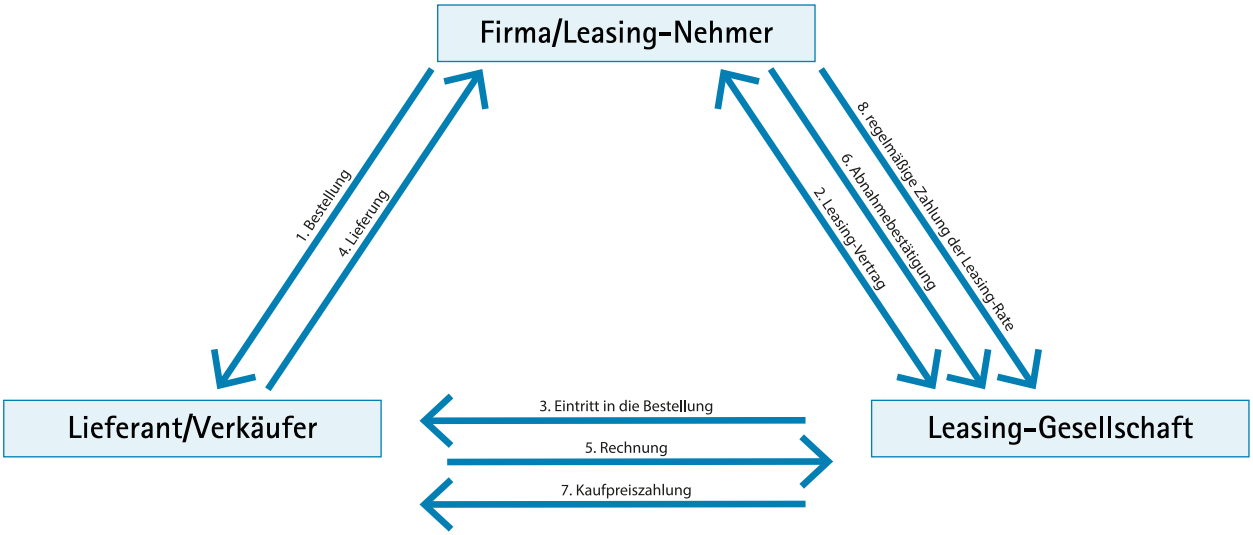
Der Kunde bestellt wie gewohnt beim Hersteller oder Händler das Leasinggut. Im Anschluss wird der Leasingvertrag abgeschlossen, häufig gleich durch Vermittlung des Händlers oder Herstellers.

Danach schaltet sich die Leasing-Gesellschaft in die Bestellung des Kunden ein.

Mit einer Abnahmebestätigung bestätigt der Kunde (Leasing-Nehmer) die vertragsgemäße Lieferung. Nach Rechnungsstellung bezahlt die Leasing-Gesellschaft den Kaufpreis und erwirbt das rechtliche und wirtschaftliche Eigentum am Leasinggut.

Nach Ablauf des Leasing-Vertrages geht der Gegenstand wieder an den Leasing-Geber zurück oder kann vom Leasing-Nehmer oder einem Dritten käuflich erworben werden (Kaufoption).

Der Ablauf eines Leasinggeschäftes wird im folgenden Bild dargestellt:



LEASING-FORMEN

Leasing-Verträge haben vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten, für steuerliche Belange sind dafür die vom Bundesministerium der Finanzen festgelegten "Leasing-Erlasse" maßgeblich.

Grundsätzlich unterscheidet man zwischen zwei Leasing-Vertragsformen, dem Financial-Leasing und dem der Miete angenäherten „Operating-Leasing". Die gebräuchlichste Differenzierung von Leasing-Verträgen erfolgt nach den Kriterien „Dauer" und „Amortisation".

Daneben gibt es Sonderformen, wie z. B. Sale-and-lease-back, Full-Service-Leasing und kündbare Leasing-Verträge.

FINANCIAL-LEASING

Wird in der Praxis von Leasing gesprochen, so ist damit in der Regel das Finanzierungs-leasing gemeint.

Typische Merkmale sind:

1. Lange Laufzeiten mit unkündbaren Grundmietzeiten.
2. Die Grundmietzeit nähert sich an die betriebliche Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes an.
3. Das Objektrisiko liegt beim Leasing-Nehmer, z. B. die Kosten für Reparaturen und Versicherungen.
4. In der Regel veranlasst der Leasing-Nehmer die Anschaffung bzw. Herstellung des Leasinggutes, somit ist er auch für die Werterhaltungsmaßnahmen verantwortlich.

Beim Finanzierungs-Leasing gibt es zwei gängige Vertragsformen, die mittel- oder langfristigen Charakter haben und für die weitgehend Rechtsicherheit besteht.

VOLLAMORTISATIONSVERTRAG (FULL-PAY-OUT-VERTRAG)

Der Vollamortisationsvertrag (Full-pay-out-Vertrag) ist vor allem dann sinnvoll, wenn das Leasinggut schnell an Wert verliert, z. B. bei Kopiergeräten. Er deckt sämtliche Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie Zins- und Verwaltungskosten des Leasing-Gebers bereits innerhalb der Grundmietzeit ab. Die Folge ist, dass die monatlichen Raten höher ausfallen, als beim Teilamortisationsvertrag. Besonders deutlich wird der Finanzierungseffekt bei Vollamortisationsverträgen mit Kauf- und Verlängerungsoption sowie mit einem Recht auf Rückgabe bei einer Laufzeit von nahezu 90 Prozent der Abschreibungsdauer (AfA). Nach Ablauf der Grundvertragsdauer hat der Leasing-Nehmer die Wahl: Kauf oder Rückgabe des Wirtschaftsgutes bzw. Vertragsverlängerung.

TEILAMORTISATIONSVERTRAG (NO-PAY-OUT-LEASING-VERTRAG)

Während der Grundmietzeit wird beim Teilamortisationsvertrag keine vollständige Amortisation des Leasinggutes erreicht. Nach Vertragsende bleibt ein Restbetrag (kalkulierter Restwert) offen, den sich der Leasing-Geber vom Leasing-Nehmer absichern lässt. Dieser „kalkulierte Restwert" wird während der Vertragsverhandlung festgelegt. Im Idealfall entspricht dieser dem tatsächlichen Marktwert am Ende der Laufzeit. Für das Vertragsende werden häufig Vertragsverlängerung, Mehrerlösbeteiligung oder ein Andienungsrecht des Leasinggebers vereinbart.

OPERATING-LEASING

Im Gegensatz zur mittel- und langfristigen Finanzierung steht beim Operating-Leasing die kurzfristige Nutzung des Investitionsgutes im Vordergrund. Der Vertrag ist (neben den o. g. Sonderfällen) dann sinnvoll, wenn das Objekt weniger als 40 Prozent der betriebs-gewöhnlichen Nutzungsdauer (das ist meist der Abschreibungszeitraum) gebraucht werden soll. Dabei trägt der Leasing-Geber das Restwertrisiko.

Beim Operating-Leasing werden die Finanzierungskosten des Leasing-Gebers in einer Vertragsperiode in der Regel nicht getilgt. Die vollständige Amortisation lässt sich erst dadurch erzielen, dass das Objekt mehrfach verleast und schließlich verkauft wird.

Typische Merkmale:

1. Bei keiner festen Grundmietzeit besteht ein jederzeitiges Kündigungsrecht innerhalb der Kündigungsfrist. Besteht eine sehr kurze Grundmietzeit, darf innerhalb dieser der Vertrag nicht gekündigt werden. Die Lebensdauer des Objektes übersteigt hier die festgelegte Nutzungsdauer (somit ist sie dem klassischen Mietverhältnis sehr nahe).
2. Das wirtschaftliche Risiko/Objektrisiko trägt der Leasing-Geber. Darunter versteht man die Gefahr der technischen Veralterung des Leasing-Objektes, Diebstahl, technische Defekte oder Beschädigungen.
3. Die Instandhaltung liegt in der Verantwortung des Leasing-Gebers. Da dieser das Leasinggut häufig an mehrere Leasing-Nehmer nacheinander vermietet, ist er besonders am guten Erhaltungszustand des Objektes interessiert.

SONDERFORM: MIETKAUF

Der Mietkauf ist ein Ratenabzahlungsgeschäft. Ein wesentlicher Unterschied zwischen Leasing und Mietkauf liegt in der steuerlichen Abschreibung. Bilanziert wird das Mietobjekt beim Mietkäufer, er ist somit ab

Vertragsbeginn wirtschaftlicher Eigentümer des Vertragsgegenstandes und schreibt ihn ab. Andererseits bleibt das juristische Eigentum bis zur Zahlung der vertraglich vereinbarten letzten Rate beim Leasing-Geber und geht dann mit Zahlung der letzten Rate automatisch auf den Mietkäufer über.

SONDERFORM: SALE-AND-LEASE-BACK

Der Leasing-Nehmer verkauft einen Gegenstand oder eine Immobilie an eine Leasing-Gesellschaft oder Bank, von der er das Objekt dann wiederum zurückleast. Dem Leasing-Vertrag entsprechend vergütet der Leasing-Nehmer durch die regelmäßigen Ratenzahlungen den Kaufpreis zuzüglich sämtlicher Kosten, Zinsen, Kreditrisiko und Gewinn. Ist die Laufzeit des Mietvertrages zu Ende, kann der frühere Eigentümer des Leasing-Objekts je nach Vertragsgestaltung entscheiden, ob er es zurückkaufen möchte. Der Kaufpreis, den die Leasing-Gesellschaft zahlt, orientiert sich meist am Ertragswert des Objekts (z. B. bei Immobilien an der nachhaltig erzielbaren Miete) abzüglich der Bewertungsabschläge durch die finanzierende Leasing-Gesellschaft bzw. Bank. Ziel ist es, die Liquidität des Unternehmens zu verbessern und gegebenenfalls stille Reserven zu heben. Der Rückmietkauf ist sowohl in Form des Operating-Leasings als auch in Form des Finanzierungs-Leasings möglich.

VOR- UND NACHTEILE VOM LEASING

VORTEILE

1. Nutzung eines Wirtschaftsgutes auf dem aktuellen Stand der Technik.
2. Kreditspielräume bei der Hausbank können unter Umständen anderweitig genutzt werden. Dadurch bleibt die Liquidität erhalten.
3. Für den Leasing-Nehmer ist Leasing bilanz-neutral bzw. bilanzverkürzend.
4. Positive Auswirkungen auf die Rentabilität aufgrund von niedrigen Gesamtkosten im Vergleich zu anderen Finanzierungsalternativen.
5. Kosten und Erträge der Investition verlaufen parallel.
6. Planungssicherheit, da die Höhe der Leasing-Raten u. die Vertragslaufzeit von Beginn an feststehen. Feste, gleichbleibende Zinsen für die gesamte Vertragsdauer dienen als klare Kalkulationshilfe.
7. Der Entschluss zur Neuanschaffung nach Ablauf der Mietzeit fällt meist leichter.
8. Steuerliche Vorteile, da Leasing-Raten als Betriebsausgaben sofort voll absetzbar sind, wenn das Leasing-Objekt wirtschaftlich dem Leasing-Geber zugeordnet ist.
9. Die individuelle Vertragsgestaltung in Bezug auf Laufzeit, Amortisations- und Zahlungsverlauf sowie die Zahlungsweise machen die Anpassung an verschiedene Bedürfnisse möglich.

NACHTEILE

1. Kein Eigentumserwerb, sofern das Leasinggut nach Ablauf der Leasingzeit wieder an den Leasing-Geber zurückgeht. Der Leasing-Nehmer hat nicht die Möglichkeit das Objekt bei eventueller Nichtnutzung zu verkaufen.
2. Hohe Gesamtkosten, da Leasing-Raten in der Regel höher als bei einem fremdfinanzierten Kauf des Leasinggutes sind. Hinzu kommen noch laufende Kosten für Versicherungen, Reparaturen oder Instandhaltungsmaßnahmen.
3. Es können Probleme beispielsweise entstehen, wenn die vom Lieferanten gemachten Zusicherungen (z. B. Leistungskapazität) nicht im Leasing-Vertrag enthalten sind, da dann nicht auf eine direkte Haftung des Leasing-Gebers bzw. des Lieferanten zurückgegriffen werden kann. Ein Austausch des Leasing-Objekts während der Vertragslaufzeit kann nur einvernehmlich erfolgen.
4. In der Regel ist ein Leasing-Vertrag unkündbar, somit stellt die Leasing-Rate einen Fixkostenblock dar.

5. Es besteht eine Kündigungsgefahr für den Leasing-Nehmer, wenn der in Zahlungsverzug ist. Der Leasing-Geber kann den Vertrag fristlos kündigen. Hinzu kommen evtl. auch noch Schadenersatzforderungen.
6. Die Kosten einer Leasing-Transaktion können höher, als die einer Kreditfinanzierung sein.
7. Je nach Vertragsmodell erhält der Leasing-Nehmer ein Andienungsrecht, sodass das Objekt zu einem im Voraus vereinbarten Restwert abgekauft werden muss und somit das Restwert-Risiko getragen wird. Daher sollte auf eine marktgerechte Restwertvereinbarung geachtet werden. Leasing dient nur als Ergänzung oder Alternative zur Bankfinanzierung. Leasing-Gesellschaften stellen in der Regel an ihre Kunden ähnliche Bonitätsanforderungen wie Kreditinstitute.
8. Eine ordentliche Kündigungsmöglichkeit des Leasing-Vertrages wirkt sich während der Grundmietzeit bilanzschädlich aus, wenn das Leasing-Objekt bei Kündigung innerhalb der Grundmietzeit rückwirkend in die Bilanz des Leasing-Nehmers aufgenommen werden muss.
9. Eine Kaufoption am Ende der Leasing-Laufzeit zu einem festen Restwert kann sich schädlich auswirken (z. B. muss je nach Vertragsvariante eine Beteiligung an einer eventuellen Wertsteigerung erfolgen) und zum Verlust der steuerlichen Vorteile führen.

WEITERE ASPEKTE

Eine wesentliche Auswirkung des Leasings ist die Bilanzverkürzung. Dieser Effekt resultiert aus der Bilanzierung des Gegenstandes bei der Leasing-Gesellschaft und damit aus dem Wegfall eines Vermögenspostens auf der Aktivseite bei gleichzeitiger Verringerung der Verbindlichkeiten auf der Passivseite. Eine geringere Bilanzsumme führt zu einer Erhöhung wichtiger Leistungskennzahlen der Unternehmensbewertung. Auch die Eigenkapitalquote verbessert sich. Dies kann positive Wirkung auf das Kreditrating haben.

Insbesondere die Sonderform Sale-and-lease-back verfolgt das Ziel der Kapitalfreisetzung. Das im Anlagevermögen gebundene Kapital steht zur Verfügung, ohne die entsprechenden Anlagegüter abgeben zu müssen. Stille Reserven können mobilisiert werden. Dies schont das Eigenkapital und die Kreditlinien des Unternehmens.

Da die Vorteile des Leasings maßgeblich aus den im jeweiligen Leasing-Vertrag vereinbarten Rechten und Pflichten des Leasing-Gebers und des Leasing-Nehmers resultieren, ist zur Bewertung der Vorteile eine ausführliche Nutzen-Kosten-Analyse unter Beachtung bilanzieller und steuerlicher Auswirkungen durchzuführen.

Bei der Wahl, welche Finanzierungsform die richtige ist, kommt es im Wesentlichen darauf an, welche bilanzpolitischen Ziele verfolgt werden (Verminderung der Bilanzsumme, Erhöhung der Eigenkapitalquote) und welches Angebot wirtschaftlich attraktiver ist