Vor dem Hintergrund stark veränderter Rahmenbedingungen der Unternehmensfinanzierung („Basel II, Basel III und Rating“) gewinnen die Alternativen zur klassischen Fremdkapitalversorgung weiter an Bedeutung.

Zur Finanzierung von betrieblichen Investitionen wird verstärkt Leasing eingesetzt. Schon 1970 betrug der Anteil des Leasings an den Investitionsfinanzierungen 3 %, heute sind es ca. 17 %. Der Großteil entfällt auf Mobilien (ca. 90%).

Wir möchten Ihnen aufzeigen, wie Sie mit diesem alternativen Finanzierungsinstrument Ihre Bilanz optimieren, zusätzliche Liquidität schöpfen und gleichzeitig zu einer Verbesserung Ihres Kreditratings beitragen können.

Wir möchten Ihnen aber auch die Chancen und Risiken des Leasings aufzeigen, denn die Entscheidung zwischen der traditionellen Kreditfinanzierung und dem Leasing bedarf einer ausreichenden Prüfung und Abwägung. In diese sollten auch steuerliche und rechtliche Gesichtspunkte mit einbezogen werden.

Was ist Leasing?

Leasing ist die Nutzungsüberlassung eines Investitionsguts auf Zeit und gegen Entgelt. Charakteristisch ist, dass Sie als Nutzer des Objektes (im Fachjargon Leasingnehmer genannt) quasi „Mieter“ sind.

Grundsätzlich gilt: Die Leasinggesellschaft (Leasinggeber genannt) bleibt i. d. R. während der Dauer des Leasingvertrags rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer und bilanziert den Gegenstand. Folge davon ist, dass Sie als Leasingnehmer die Leasingraten in voller Höhe als steuerlichen Aufwand behandeln. (Hinweis: Anders verhält es sich, wenn Sie als Leasingnehmer den Gegenstand bilanzieren müssen. Dann stellt nur die meist geringere Abschreibung zuzüglich Zinsen steuerlichen Aufwand dar.) **Damit Sie die Vorteile des Leasings nutzen können ist es wichtig, dass der Leasinggegenstand bei der Leasinggesellschaft bilanziert wird!** Die Voraussetzungen hierfür werden im Punkt „Vertragsformen“ erläutert.

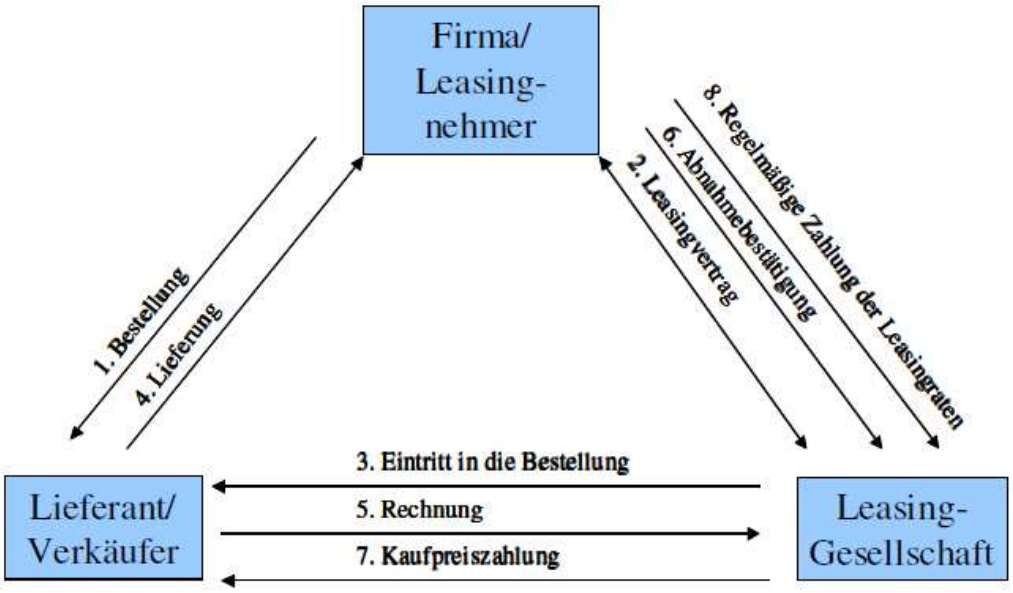
Da auf Sie als Leasingnehmer i. d. R. Rechte und Pflichten übertragen werden, die bei der „klassischen“ Miete der Vermieter trägt: Instandhaltung, Reparatur, Versicherung und ggf. Haftung für den Ausfall des Objektes, ist es erforderlich, auch diese Aspekte in die Entscheidung mit einzubeziehen.

Wie funktioniert Leasing?

Wenn Sie z. B. ein Fahrzeug, eine EDV-Anlage oder eine Produktionsanlage über eine Leasinggesellschaft leasen möchten, wenden Sie sich zunächst an den Hersteller oder Händler und bestellen wie gewohnt das geeignete Objekt. Leasing schränkt weder bei der Auswahl des Objekts noch des Herstellers ein. Der Händler betrachtet Sie zunächst als Barzahler.

Im Anschluss schließen Sie als Leasingnehmer mit der Leasinggesellschaft den Leasingvertrag. Dieser verpflichtet Sie zur Zahlung der Raten und die Leasinggesellschaft zur „vertragsgemäßen Beschaffung und Vermietung“. Die Leasinggesellschaft tritt in Ihre Bestellung ein. Damit sie sicher sein kann, dass der Leasinggegenstand ordnungsgemäß geliefert wurde, bestätigen Sie dies ggf. in Form einer sogenannten Abnahmebestätigung. Nach Rechnungsstellung bezahlt die Leasinggesellschaft den Kaufpreis und erwirbt das Eigentum am Objekt. Danach beginnt die Laufzeit des Leasingvertrages und Ihre Verpflichtung zur Zahlung der Leasingraten.

Der Ablauf eines Leasinggeschäftes ist im nachfolgenden Schaubild dargestellt:



Spezialformen:

- **Immobilien-Leasing:** Dieses funktioniert grundsätzlich nach dem zuvor dargestellten Schema, jedoch mit dem Unterschied, dass für die Immobilie eine Einzelobjektgesellschaft gegründet wird, die als Leasinggeber fungiert und deren Eigentümer die Leasinggesellschaft ist. Der Leasinggeber benötigt entweder das Eigentum oder ein langfristiges Erbbaurecht an dem zu bebauenden bzw. bebauten Grundstück. Meist wird vereinbart, dass die Bauphase durch einen Generalübernehmer durchgeführt wird. Sie erhalten ein im Grundbuch eingetragenes Ankaufsrecht zum steuerlichen Restbuchwert, das zum Ende der Vertragslaufzeit oder zu fest vereinbarten Optionszeitpunkten ausgeübt werden kann, sofern die Gesamtinvestitionskosten nicht während der Laufzeit vollständig zurückgeführt worden sind. Alternativ kann eine Option zum Erwerb der Anteile an der Objektgesellschaft festgelegt werden.
- **Sale-and-lease-back:** Diese Form des Leasings bietet Ihnen die Möglichkeit, eine eigene Immobilie oder Mobilie an eine Leasinggesellschaft zu verkaufen und gleichzeitig wieder zurück zu mieten. Der Kaufpreis, den die Leasinggesellschaft zahlt, orientiert sich meist am Ertragswert des Objektes (z. B. bei Immobilien: der nachhaltig erzielbaren Miete) abzüglich der Bewertungsabschläge durch die finanzierende Leasinggesellschaft bzw. Bank. Ziel ist, Ihre Liquidität zu verbessern und ggf. stille Reserven zu heben.
- **Mietkauf:** Mietkaufverträge sind keine Leasingverträge, sondern Ratenabzahlungsgeschäfte. Die wirtschaftliche Zurechnung (Bilanzierung) erfolgt daher bei Ihnen als Mietkäufer. Das Eigentum geht nach Zahlung der letzten Rate automatisch auf Sie als Mietkäufer über.

Für welche Vorhaben eignet sich Leasing?

- Vom **Mobilienleasing** werden nahezu alle Bereiche mobiler Investitionsgüter – ohne größenmäßige Einschränkungen - erfasst. Am besten eignen sich fungible Güter, d. h. solche mit guten Weiterverwertbarkeitseigenschaften.
- Das **Immobilienleasing** beginnt in der Praxis ab Anschaffungswerten von ca. 2 Mio. Euro. Aufgrund der komplexen Vertragsbeziehungen zwischen Objektgesellschaft, Leasinggesellschaft, finanzierender Bank und Leasingnehmer existiert derzeit kein richtiger Leasing-Markt für kleinere Objekte. Grundsätzlich können alle gewerblichen Objekte realisiert werden. Wohnwirtschaftlich genutzte Gebäude, Gastronomie- und Freizeitobjekte sowie landwirtschaftlich genutzte Objekte werden häufig von Leasinggesellschaften nicht akzeptiert. Das Baujahr der Immobilie sollte nicht vor 1980 liegen, bei zeitnaher Generalsanierung sind Ausnahmen möglich.

Welche Vor- und Nachteile hat Leasing als Finanzierungsform?

Pro	Contra
„**pay as you earn**“: Der Finanzierungsaufwand (bzw. das Nutzungsentgelt) aus der Investition verteilt sich auf die wirtschaftliche Nutzungsdauer und somit auf den Zeitraum, in dem Erträge daraus erwirtschaftet werden. Der vorhandene Gestaltungsspielraum kann an Ihre Bedürfnisse angepasst werden (z.B. durch saisonale Vertragsgestaltung oder Vereinbarung eines Restwertes).	Dies ist bei der „traditionellen“ Kreditfinanzierung zum Teil auch möglich.
Dies **schont die Liquidität**, Kreditlinien werden entlastet. Es erweitert den finanziellen Handlungsspielraum für zukünftige Entscheidungen. Die breitere Finanzierungsbasis verringert die Abhängigkeit von Kreditinstituten.	Wenn sich die Leasinggesellschaft **objektbezogen bei Ihrer Hausbank refinanziert**, wird im Rahmen einer sog. „Forfaitierung“ (= Forderungsverkauf) Ihr Bonitätsrisiko an die Bank weitergegeben und das Leasing- Refinanzierungsvolumen **doch** auf Ihre Kreditlinien **angerechnet**. Im Einzelfall empfiehlt es sich daher, sich über die Banken- oder Konzernzugehörigkeit und die Refinanzierungsmodalitäten der Leasinggesellschaft zu informieren.
Off-balance-sheet-Finanzierung: Die Investition ist bilanzneutral, d. h. dadurch dass die Leasinggesellschaft das Objekt bilanziert, wird im Vergleich zur konventionellen Finanzierung Ihre Bilanz verkürzt und somit eine höhere Eigenkapitalquote ausgewiesen. Sie erwähnen bestehende Leasingverpflichtungen nur im Geschäftsbericht bzw. im Anhang der Bilanz. Dies kann sich positiv auf das Kreditrating auswirken. Wichtig: Es müssen die Voraussetzungen für die **Bilanzierung beim Leasinggeber** gegeben sein (siehe Vertragsgestaltung).	Einzelne Kreditanalysten und Rating-Agenturen **neutralisieren** diesen bilanzverkürzenden Leasing-Effekt, indem sie z. B. das Leasing rechnerisch in eine Bankfinanzierung „umwandeln“. Ab 2005 kann die für viele Firmen bindende Umstellung auf IAS-/US-GAAP Standards dazu führen, dass geleaste Gegenstände doch bilanziert werden müssen. Neue Verträge sollten entsprechend gestaltet sein.
Die **Leasingrate** ist eine **feste kalkulierbare Größe**, die auch langfristig nicht durch Rating-Veränderungen oder Zinsänderungen beeinflusst werden kann.	Damit ist die Leasingrate auch ein **Fixkostenblock**, der erwirtschaftet werden muss. Der **Leasingvertrag** ist i. d. R. **unkündbar** (Ausnahme: kündbarere Verträge und frühere Optionstermine).
Steuerliche Vorteile können je nach Leasingkonstruktion auftreten, da die Leasingrate i. d. R. als Betriebsausgabe verrechnet wird. Zudem fließen Leasingraten nicht bei der Ermittlung der Dauerschuldzinsen für die Gewerbeertragsteuer ein. Wir empfehlen Ihnen, Ihren **individuellen Vorteil und die Wirtschaftlichkeit durch Ihren Steuerberater berechnen zu lassen.**	Die **Leasingrate** setzt sich zusammen aus den Zinsen, den Kosten für die Abnutzung, und **zusätzlich** noch den **Bearbeitungskosten und der Gewinnmarge der Leasinggesellschaft.** Zu klären ist, ob die dadurch anfallenden höheren Kosten durch z. B. Steuerersparnis oder Serviceleistungen (BSP: Fuhrparkmanagement, Baubetreuung) wieder ausgeglichen werden.
Wenn das Objekt durch eine Leasinggesellschaft finanziert wird, kann diese im Bereich der Mobilien als Objekt-Profi und auf Basis des speziellen Know Hows bei der Verwertung gebrauchter Mobilien das **Leasingobjekt z.T. mit einem höheren Sicherheitenwert berücksichtigen**. Dies kann ggf. Ihren Kreditspielraum erweitern.	Leasinggesellschaften prüfen grundsätzlich jedoch nach den gleichen Bonitätsgrundsätzen wie die übrige Kreditwirtschaft.

Welche Chancen und Risiken bietet Leasing?

Chancen	Risiken
Zum Ende der Grundmietzeit gibt es – je nach Vertragsgestaltung – unterschiedliche Möglichkeiten: • Sie kaufen das Objekt durch Ausübung Ihrer Kaufoption. • Oder die Leasinggesellschaft übt ihre Andienungsoption aus und verkauft das Objekt an Sie. • Der Leasingvertrag wird weiter verlängert. Dies führt in der Folgezeit meist zu erheblich niedrigeren Leasingraten. • Sie geben das Objekt an die Leasinggesellschaft zurück, die die Verwertung bzw. den Verkauf übernimmt (üblich z. B. bei Kfz und EDV).	Zu beachten ist, dass eine **Kaufoption** am Ende der Leasing-Laufzeit **zu einem festen Preis leasingschädlich** wirken kann (z. B. muss je nach Vertragsvariante eine Beteiligung an einer eventuellen Wertsteigerung erfolgen) und damit zum Verlust der steuerlichen Vorteile führen kann. • Je nach Vertragsmodell erhält die Leasinggesellschaft ein **Andienungsrecht**, so dass Sie das Objekt zu einem im Voraus vereinbarten Restwert abkaufen müssen und somit das Restwert-Risiko tragen. • Achten Sie daher auf eine **marktgerechte Restwertvereinbarung.**
Auch weitere **rechtliche Vereinbarungen müssen genau geprüft werden**. Beispiele: • Sie haben i. d. R. die Pflicht zur Instandhaltung, Instandsetzung und zur Versicherung des Objektes (z. B. müssen Sie beim Mobilien-Leasing auch bei zufälligem Untergang/ Verschlechterung die Leasingraten voll weiterzahlen). Auch Gewährleistungsrechte müssen i. d. R. Sie selbst durchsetzen (die Leasinggesellschaft tritt diese meist an Sie ab). • Der Leasinggeber hat i. d. R. die Verpflichtung zur rechtzeitigen und vollständigen Lieferung. Bei Nichteinhaltung haben Sie ein Kündigungsrecht und im Falle der Abtretung der Rechte gegenüber dem Lieferanten ein Wandlungsrecht. Allerdings ist dann zu beachten, dass die Geschäftsgrundlage des Leasingvertrages entfällt. • Probleme können z. B entstehen, wenn die vom Lieferanten gemachten Zusicherungen (z.B. Leistungskapazität) nicht im Leasing-Vertrag enthalten sind, da dann nicht auf eine direkte Haftung des Leasinggebers bzw. des Lieferanten zurückgegriffen werden kann. • Ein Austausch des Leasingobjektes während der Vertragslaufzeit kann nur einvernehmlich erfolgen.	

Empfehlung: Wenn sich die Frage „Kredit oder Leasing“ stellt, gilt grundsätzlich: Der Vergleich ist nicht einfach. Sie sollten dabei Experten (z.B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte) zu Rate ziehen, die Ihnen bei der Berechnung bzgl. Rentabilität und bei rechtlichen Fragen Unterstützung bieten.

Wer bietet Leasing an?

- **Hersteller** bieten oft zunächst günstigere Angebote als unabhängige Leasinggesellschaften, weil sie Leasing als Vertriebsform nutzen und den Spielraum zwischen den eigenen Herstellungskosten und dem Verkaufspreis zur Ermäßigung der Leasingkosten einsetzen. Allerdings kann dadurch ein möglicher Rabatt im Falle der Barzahlung verloren gehen.
- **Freie Leasinggesellschaften** kaufen auf Veranlassung des künftigen Leasingnehmers das Objekt und „vermieten“ es weiter. Der Vorteil eines solchen Leasinganbieters kann in den günstigen Eigeneinkaufskonditionen („Großabnehmer-Rabatt“) liegen, der an Sie als Endkunden weitergegeben werden kann.
- **Tochterunternehmen von Kreditinstituten:** Viele Leasinggesellschaften gehören zu einem Konzernverbund von Banken oder Sparkassen. Hier können Sie ebenfalls von Großabnehmerkonditionen und von den günstigen Refinanzierungskonditionen bei der Konzernmutter profitieren. Auch die Tatsache, dass bereits alle Unterlagen für eine Bonitätsprüfung des Leasingnehmers im Haus sind, kann sich zum zeitsparenden Vorteil für Sie als Leasingnehmer auswirken. Nachteil kann sein, dass ggf. ein künftiger Leasingvertrag den bereits bestehenden Kreditlinien zugerechnet wird, wenn es sich bei der Leasinggesellschaft um eine Konzern-Tochter handelt.

Wo kann man sich über Leasinggesellschafen informieren?

Die Informationsseite des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) e.V. finden Sie im Internet unter www.leasingverband.de. Hier haben Sie die Möglichkeit, Leasinggesellschaften zu recherchieren und allgemeine Informationen zum Thema Leasing zu erhalten. Neben den Mitgliedern des o. a. Verbandes gibt es noch eine Reihe weiterer Leasinggesellschaften und Spezialinstitute mit dem entsprechenden Angebot. Diese finden Sie unter Eingabe des Suchbegriffs „leasing“ bei entsprechenden Suchmaschinen.

Welche Vertragsformen gibt es?

Der Leasingvertrag kann verschiedene Ausgestaltungen haben. Soll er jedoch steuerlich wirksam anerkannt werden, sind die vom Bundesministerium der Finanzen verabschiedeten „Leasingerlasse“ (nachzulesen im Internet unter www.leasing.de, Leasing-Erlasse) maßgeblich. Man unterscheidet in der Praxis zwischen Leasing-Verträgen, die „normalen Mietverträgen“ nahe kommen (Operating Leasing) und „Finanzierungs-Leasing-Verträgen“:

Finanzierungsleasing

Wenn in der Praxis von Leasing gesprochen wird, so handelt es sich meist um das Finanzierungsleasing.

Die besonderen Kennzeichen sind:

- Die Grundmietzeit beträgt zwischen 40 % und 90 % (bei Immobilien bis zu 90 %) der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (= meist der Abschreibungszeitraum), damit aus steuerlichen Gründen das Objekt nicht nur juristisches, sondern auch wirtschaftliches Eigentum des Leasinggebers bleibt, d. h. auch dort bilanziert wird. Das sind z. B. bei Fahrzeugen und EDV ca. 2 - 4 Jahre, bei Maschinen oft 4 – 9 Jahre und bei Immobilien 10 - 22,5 Jahre.
- Unkündbarkeit während der Grundmietzeit (Ausnahme: kündbarer Vertrag).
- Die Amortisation der Gesamtkosten erfolgt weitgehend durch Sie als Leasingnehmer.
- Sie tragen als Leasingnehmer bei den meisten Vertragsformen die volle Verantwortung für das Leasingobjekt und damit das Risiko. Dies bedeutet, dass
- Sie für Wartung, Instandhaltung und Versicherung zuständig sind (Ausnahme: Immobilienleasing, dort gelten besondere Regelungen).

Es haben sich zwei Vertragsformen des Finanzierungsleasings herauskristallisiert, für die heute weitgehend Rechtssicherheit besteht: Vollamortisationsverträge und Teilamortisationsverträge

Vollamortisationsvertrag: Die Leasing-Zahlungen während der Grundmietzeit decken alle Kosten (Anschaffungskosten, Finanzierungskosten, sonstige Kosten) voll ab. Bei Vollamortisationsverträgen kann das Objekt beim Leasinggeber bilanziert werden, wenn neben der Dauer der Grundmietzeit von 40 - 90 % (und bei Immobilien bis zu 90 %) der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer:

bei Mobilien:

- keine Kauf- oder Mietverlängerungsoption besteht, oder
- die Kaufoption in einem Kaufpreis resultiert, der höher ist als der lineare Restbuchwert oder der niedrigere gemeine Wert (Marktwert) im Optionszeitpunkt bzw.
- bei Verlängerungsoption die Anschlussmiete den Wertverzehr für den Leasinggegenstand auf der Basis des Restbuchwertes oder des niedrigeren gemeinen Wertes deckt und
- der Leasinggegenstand nicht speziell auf die Verhältnisse des Leasingnehmers zugeschnitten ist.

bei Immobilien:

- Meist ist der Unternehmer bei Immobilienleasing nicht bereit, Leasingraten bis zur Vollamortisation zu tragen und anschließend eine Kaufoption in Höhe des linearen Restbuchwertes zu akzeptieren. Daher spielt dieser Vertragstyp eine untergeordnete Rolle.

- Je nach Vertragsgestaltung – insbesondere bei sale-and-lease-back Konstruktionen – wird daher auf folgende Lösung ausgewichen: Die Leasingraten werden höher angesetzt als der Teilbetrag, der als aufwandswirksame Miete verbucht werden kann. Der Restbetrag wird als Mieterdarlehen aktiviert. Das Mieterdarlehen ist der Tilgungsanteil, der die jährliche lineare Abschreibung übersteigt. Am Ende der Mietzeit entspricht es dem Restbuchwert, so dass während der Mietzeit quasi eine 100 %ige Tilgung des eingesetzten Fremdkapitals erfolgt. Es ist dann keine weitere Kaufpreiszahlung erforderlich, da diese gegen das Mieterdarlehen verrechnet wird.

Teilamortisationsvertrag: Nach der Grundmietzeit verbleibt ein Restbetrag, der sich am zu erwartenden Zeitwert des Objektes bei Vertragsende orientiert. Dieser „kalkulierte Restwert" wird während der Vertragsverhandlung festgelegt. Für das Vertragsende werden häufig Vertragsverlängerung, Mehrerlösbeteiligung oder ein Andienungsrecht des Leasinggebers vereinbart. Um die Bilanzierung beim Leasinggeber zu gewährleisten, müssen die folgenden Voraussetzungen beachtet werden:

bei Mobilien:

- Die Grundmietzeit beträgt 40 – 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.
- Sie tragen als Leasingnehmer das Restwertrisiko, da mit dieser Vertragsgestaltung regelmäßig auch ein „Andienungsrecht" verbunden ist. Der Leasinggeber kann verlangen, dass Sie das Objekt zu einem vereinbarten Restwert kaufen. Sofern Sie den Leasinggegenstand nach Ablauf der Grundmietzeit selbst kaufen möchten, sollte der vereinbarte Kaufpreis höher sein als der lineare Restbuchwert bzw. der niedrigere gemeine Wert (= Marktpreis). Wenn der Leasinggegenstand an einen Dritten verkauft wird, müssen Sie als Leasingnehmer für nicht abgedeckte Kosten oder Kosten aufgrund eines niedrigeren Wiedervermietungserlöses einstehen.
- Die Vereinbarung einer Mehrerlösbeteiligung kann sich positiv für Sie auswirken, wenn bei Verkauf an einen Dritten ein höherer Verkaufserlös als der Teilamortisationswert (Restwert) erzielt wird. Dann gewähren die meisten Leasinggesellschaften eine Gutschrift von bis zu 75 % des Mehrerlöses.
- Entscheidend ist für Sie daher die Höhe des vereinbarten Restwertes: Ist der Restwert zu niedrig, kann durch einen Betriebsprüfer die steuerliche Anerkennung in Frage gestellt werden. Außerdem kann unter Kostengesichtspunkten ein zu niedriger Restwert eine Verteuerung der Finanzierung bedeuten. Wenn z.B. die Differenz von 25 % des bei Verkauf erzielten Mehrerlöses der Leasinggesellschaft zusteht, haben Sie in Summe einen zu hohen Preis über die Gesamtlaufzeit bezahlt. Wichtig ist also, einen marktgerechten Restwert zu vereinbaren.

bei Immobilien:

- Die Grundmietzeit beträgt bis zu 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.
- Das Restwertrisiko trägt der Leasinggeber. Sie haben die Chance einer Wertsteigerung, da Sie als Leasingnehmer das Recht, aber nicht die Pflicht haben, den Leasing-Gegenstand zum linearen Restbuchwert zuzüglich Buchwert des Grundstücks zu erwerben. Zu beachten ist, dass der künftige Optionspreis nicht zu niedrig sein darf, wenn die Immobilie bei der Leasinggesellschaft bilanziert werden soll. Insbesondere dürfen aktivierungspflichtige Aufwendungen nicht von Ihnen als Mietnebenkosten übernommen werden. Bereits übernommene Baumaßnahmen müssen von der Leasinggesellschaft erstattet werden.
- Bei Vereinbarung einer Anschlussmiete muss diese höher sein als 75 % der üblichen Miete.

Operating-Leasing

Diese Variante wird oft bei Unternehmen mit IAS-/US-GAAP Bilanzierung eingesetzt. Besondere Kennzeichen sind:

- Kurze Laufzeiten: Dieser Vertrag ist (neben den o.g. Sonderfällen) sinnvoll, wenn Sie das Objekt weniger als 40 % der „betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer" (= meist der Abschreibungszeitraum) gebrauchen möchten.
- Der Leasinggeber trägt das Restwertrisiko. Jederzeitige Kündbarkeit unter Beachtung vereinbarter Kündigungsfristen. Der Leasinggeber ist gezwungen, bei Kündigung schnell Anschlussnutzer zu finden. Gelingt ihm das nicht, trägt er das Risiko der Kostenamortisation (Tilgung).
- Instandhaltungspflichten liegen beim Leasinggeber (z. B. Wartung, Versicherung, Reparaturen, etc.)

Sonderformen:

- **Kündbare Verträge:** Diese sind in der Praxis eher selten. Kündbare Verträge werden auf unbestimmte Zeit geschlossen und können vom Leasingnehmer nach der Mindestmietzeit (40 % der Abschreibungs-Zeit) zu vertraglich im Voraus vereinbarten Terminen gekündigt werden. Die Abschlusszahlung/Restzahlung ist vertraglich geregelt und sinkt je länger der Vertrag läuft.
- **Degressives Vertragsmodell:** Anfangs werden höhere, dann niedrigere Raten gezahlt.
- **Mietsonderzahlung:** Bei Vertragsbeginn sind Mietsonderzahlungen möglich. Dadurch reduzieren sich die späteren Leasingraten.
- **Vertriebsleasing:** Dies ist die Absatzfinanzierung durch Leasing. Hier sind insbesondere die Risiken zu beachten, die im Falle einer Insolvenz eines Kunden drohen (ggf. ist eine Kreditprüfung erforderlich!).

Welche Vertragsform die Richtige ist, entscheidet sich nach Ihrer individuellen Situation und nach dem Leasingobjekt.

Welche Förderprogramme können beim Leasing eingesetzt werden?

Leasinggeber, die Immobilien langfristig an Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 500 Mio. Euro vermieten, können im Rahmen des KfW-Mittelstandsprogrammes Leasings gefördert werden. Informationen erhalten Sie im Internet unter www.kfw.de.

Checkliste Leasing:

Nicht immer ist der Leasingvertrag mit der niedrigsten Leasingrate der günstigste. Daher sollten Sie vor Vertragsabschluss folgende Fragen beantworten:

- Ist der Leasinggegenstand genau beschrieben?
- Auf welcher Kalkulationsbasis (Kaufpreis) werden die Leasingraten berechnet?
- Sind Rabatte eingerechnet?
- Wie lange ist die Laufzeit des Vertrages?
- Wie hoch ist die Leasing-Sonderzahlung?
- Wie hoch ist die Leasingrate?
- Wird sie monatlich oder vierteljährlich berechnet?
- Stimmt die Anzahl der Leasingraten überein?
- Gibt es Vereinbarungen über Bearbeitungs- oder ähnliche Gebühren außerhalb der Leasingkalkulation?
- Handelt es sich um einen Voll- oder Teilamortisationsvertrag?
- Wie und zu welchen Konditionen kann der Vertrag vorzeitig beendet werden?
- Nach Ablauf des Leasingvertrages:
    - Müssen Sie als Leasingnehmer das Objekt kaufen (Andienungsrecht der Leasinggesellschaft)? Zu welchen Konditionen?
    - Wie hoch ist die Beteiligung am Mehr- oder Mindererlös, d. h. am niedrigeren oder höheren Marktwert, wenn das Objekt nach Vertragsablauf an einen Dritten verkauft wird?
    - Besteht die Möglichkeit der Verlängerung? Wie hoch sind die Raten?
    - Gibt es die Möglichkeit der Rückgabe?
    - Welche Kosten entstehen zum Vertragsende – z. B. durch Schlusszahlung, Transport- oder Abbaukosten?

- Welche Rechte und Pflichten enthält der Leasingvertrag für Sie?
- Wie sind die juristischen und wirtschaftlichen Eigentumsverhältnisse geregelt? Werden die Finanzierungs-Leasing-Erlasse des Bundesministeriums der Finanzen (1971, 1972, 1975, 1991) eingehalten?
- Wie wird sichergestellt, dass bei einem Immobilien-Leasingvertrag das Objekt nicht zur Konkursmasse gehört, falls der Leasinggeber in Konkurs geht?
- Entspricht das Leasingobjekt dem Stand der Technik, der vertraglich vereinbart wurde?

Hinweis: Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise in übersichtlicher Form geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Dieses Merkblatt wurde mit freundlicher Unterstützung der IHK für München und Oberbayern erarbeitet.

Ansprechpartner:

Gerhard Remmele
Donaustraße 29 | 87700 Memmingen
Tel 08331 8361-18 | Fax 08331 8361-14
Gerhard.Remmele@schwaben.ihk.de