

# Freie Fahrt mit Leasing!



Die Fahrzeugflotte in einem Unternehmen zu leasen, anstatt sie zu kaufen, hat eine Reihe von Vorteilen. Bei der Entscheidung für die Finanzierung über einen Automobilhersteller oder eine herstellerunabhängige Leasinggesellschaft sollten allerdings im Vorfeld einige Fragen geklärt sein, um den passenden Anbieter zu finden.

**D**ie Vorteile, die damit verbunden sind, Pkws zu leasen, anstatt sie zu kaufen, dürften mittlerweile bekannt sein: Geleaste Fahrzeuge müssen nicht bilanziert werden. Die Leasingbeiträge sind als Betriebsausgaben steuerlich voll absetzbar, wodurch wichtiges Kapital für notwendige Investitionen frei bleibt. Außerdem lassen sich die Ausgaben fest kalkulieren und Leasingverträge bedarfsgerecht und attraktiv gestalten, zum Beispiel wenn diese zusätzliche Leistungen wie Full Service, Instandhaltungs- oder auch Versicherungsleistungen beinhalten.

Selbst wenn das Kfz-Leasing nach Angaben des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) im vergangenen Jahr aufgrund weniger Pkw-Neuzulassungen und des Rückgangs des Privatleasings im Vergleich zum Vorjahr ein wenig nachließ – die bevorzugte Finanzierungsform im Fahrzeugbereich

ist mittlerweile das Leasing. Unternehmen, die sich dafür entschieden haben, ihre Fahrzeugflotte zu leasen, anstatt sie zu kaufen, stehen dann zwei Alternativen offen: das Leasing über die Hausbank eines Automobilherstellers (sogenanntes Herstellerleasing) oder über eine herstellerunabhängige Leasinggesellschaft.

## FREIE GESTALTUNG

Der Unterschied: Beim Herstellerleasing erfolgt die Vermietung von Gütern durch den Hersteller beziehungsweise Händler über dessen eigene Leasinggesellschaft. Damit wird das Leasing zu einem wichtigen Instrument der Absatzförderung mit dem Ziel, Produkt und Service aus einer Hand anzubieten. Dadurch wiederum soll der Kunde sowohl an das Produkt als auch an das Unternehmen durch weitere Anschlussgeschäfte gebunden werden. Bei herstellerunabhängigem Leasing wählt der Kunde beim Händler individuell ein leasingfähiges

Investitionsgut aus und schließt mit einer freien Leasinggesellschaft einen Vertrag zur Finanzierung ab. Mitunter haben diese Gesellschaften Vereinbarungen mit bestimmten Herstellern getroffen, sodass sich markenspezifische Einkaufsvorteile ergeben.

„Bei einem herstellerunabhängigen Leasinganbieter hat der Kunde den Vorteil, dass er das Leasingobjekt unabhängig von einer bestimmten Marke frei wählen kann“, sagt Kay Kalter, Verkaufsleiter Süd Direktleasing bei MMV Leasing, einem der ältesten und renommiertesten Leasingunternehmen in Deutschland. Das zur Unternehmensgruppe der LBBW (Landesbank Baden-Württemberg) gehörende Unternehmen deckt die komplette Bandbreite des Leasings ab: Sowohl Pkws, Lkws, Nutzfahrzeuge und Produktionsmaschinen als auch Möbel und IT-Dienstleistungen samt Hardware und Software lassen sich finanzieren. „Mit einem herstellerunabhängigen Anbieter zusammenzuarbeiten ist insbesondere dann



sinnvoll, wenn der Kunde etwa für seinen Fuhrpark unterschiedliche Fahrzeugklassen von verschiedenen Herstellern oder Vorführ- oder Jahreswagen wünscht“, sagt Kalter. Hinzu kommt, dass sich die Preisverhandlungen mit einem frei zu wählenden Autohändler oder auch Inhalte wie die Möglichkeit der vorzeitigen Vertragsablösung flexibel und individuell gestalten lassen. Diese freie Form der Vertragsgestaltung hat zusätzlich den Vorteil, steuerliche Effekte optimiert nutzen zu können.

Ein weiterer wichtiger Aspekt: Ein Vertragsabschluss mit einer freien Leasinggesellschaft ermöglicht einen transparenten Blick auf alle anfallenden Kosten: den verhandelten Barpreis, die Anzahlung – eventuell durch eine Inzahlunggabe eines Altfahrzeugs – den verbleibenden Restwert sowie die monatliche Leasingrate inklusive Versicherungsleistungen wie etwa die sogenannte GAP-Versicherung, die auf jeden Fall zum Vertragsinhalt gehören sollte (siehe Beispielrechnung). Letztere

schließt eine eventuell auftretende Finanzierungslücke, die nach einem Totalschaden oder einem Diebstahl eines geleasten Fahrzeugs entsteht. In diesem Fall begleicht die Versicherung die Differenz zwischen dem von der Vollkaskoversicherung erstatteten Betrag und den noch offenstehenden Leasingraten.

Bei der Errechnung der monatlichen Leasingrate ist üblicherweise die voraussichtliche Fahrleistung ausschlaggebend. Bei Vertragsende wird das Fahrzeug zurückgegeben. Liegt bei einem solchen „Kilometervertrag“ die tatsächliche Leistung über der ursprünglich vereinbarten, wird jeder „Mehrkilometer“ zusätzlich berechnet. „Minderkilometer“ werden dagegen gutgeschrieben. Anders dagegen die Leasingangebote der MMV Leasing, bei denen es keinerlei Kilometerbeschränkung gibt. „Das ist insbesondere für Leasingnehmer interessant, die ihre tatsächliche Fahrzeugnutzung nur schwer vorhersehen können und sich gegen unliebsame Überraschungen wappnen möchten“, sagt Kalter.

## VERSCHIEDENE OPTIONEN

Insgesamt gesehen stelle der Vertragsabschluss mit einem freien Leasinganbieter eine attraktive Alternative zur Barzahlung oder zum klassischen Bankdarlehen dar, während das Herstellerleasing eher Mietcharakter habe. Größere Flexibilität bieten Vereinbarungen mit freien Leasinggesellschaften seiner Meinung nach auch nach Vertragsende. „Das Herstellerleasing zielt in der Regel auf Anschlussgeschäfte ab. Bei herstellerunabhängigem Leasing hat der Leasingnehmer nach Ablauf des Vertrags verschie-

dene Optionen: Übernahme, Inzahlunggabe beziehungsweise Selbstverwertung oder auch die Verlängerung eines Leasinggeschäfts.“ Leasingnehmer, die sich diese Entscheidung möglichst lange offenhalten möchten, sollten sich daher eher für einen freien Anbieter entscheiden. Steht allerdings bereits bei Vertragsabschluss fest, dass auch das nächste Fahrzeug bei diesem Hersteller oder Händler gekauft wird, ist das Herstellerleasing eine sinnvolle Variante.

Bei der Auswahl des Leasingpartners empfiehlt Kalter zusätzlich, darauf zu achten, dass der Vertrag keinerlei versteckte Nebenkosten enthält, die beim ersten Lesen nicht unbedingt ins Auge fallen. Beim Fahrzeugleasing können diese vor allem dann entstehen, wenn die Leasinggesellschaft am Vertragsende das Objekt über dem kalkulierten Restwert bewertet. Diese Summe gilt dann als Kaufpreis, auch für die Übernahme durch den ursprünglichen Leasingnehmer. Daher rät Kalter: „Leasingnehmer sollten den Restwert immer möglichst realistisch und nah am voraussichtlichen Marktwert des Pkw zum Vertragsende vereinbaren.“ Zudem verlangen manche Anbieter Überführungs- oder Bearbeitungsgebühren.

Insgesamt sollte die Entscheidung für Herstellerleasing oder eine herstellerunabhängige Leasinggesellschaft also nach den individuellen Ansprüchen und Wünschen eines potenziellen Leasingnehmers getroffen werden. Dabei gilt die Faustregel: Je höher die Flexibilität bei Auswahl, Nutzung und Weiterverwendung eines Fahrzeugs sein soll, desto besser ist der Leasingnehmer bei einer herstellerunabhängigen Gesellschaft aufgehoben.

Daniel Müller ■

## Kalkulationsbeispiel

Gewerbliches Pkw-Leasing (alle Preise exkl. MwSt.)	
Listenpreis:	€ 60.000,-
Verhandelter Barpreis nach 20 % Rabatt:	€ 48.000,-
Vertragslaufzeit:	48 Monate
Anzahlung:	€ 11.000,- (z.B. durch Inzahlunggabe eines Altfahrzeugs)
Restwert:	€ 14.400,- (30 % vom rabattierten Kaufpreis)
<b>Monatliche Leasingrate inkl. GAP-Versicherung: € 598,50</b>	
Kosten für Mehrkilometer:	€ 0,-
Bearbeitungsgebühr:	€ 0,-
Sonstige Nebenkosten:	€ 0,-