

Leasing ist Vertrauenssache

MMV Leasing bietet innovative Leasing-Konzepte und ist auf den IT-, Telekommunikations- und Büromöbel-Bereich sowie auf Druck- und Kopiertechnik spezialisiert.





Finanzangelegenheiten sind Vertrauenssache. Das gilt auch und gerade beim Thema Leasing. Vertrauen entsteht durch Fairness, Kontinuität und Zuverlässigkeit. Attribute, die sich die MMV Leasing GmbH auf ihre Fahnen geschrieben hat. Seit 1963 ist das in den Konzern Landesbank Baden-Württemberg eingebettete Unternehmen im Leasing-Geschäft tätig. Damit waren die Koblenzer einer der Wegbereiter des Leasings in Deutschland. Was damals im Kleinen begann, hat heute imposante Ausmaße angenommen.

Mittlerweile macht MMV Leasing jährlich ein Neugeschäft mit einem Volumen von mehr als 550 Millionen Euro und verfügt über mehr als 85.000 aktive Verträge mit rund 53.000 Firmenkunden. „Das hätten wir nie erreicht, wenn wir unseren Kunden nicht stets partnerschaftlich und fair gegenübertraten würden“, sagt Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor Vertriebsleasing bei MMV Leasing. Das Unternehmen deckt das komplette Spektrum des Leasings ab. Sowohl Pkw, Lkw und Nutzfahrzeuge als auch Produktionsmaschinen können über MMV Leasing geleast werden.

INNOVATIVE KONZEPTE

Seine Kernkompetenz hat MMV Leasing jedoch im Bereich IT-, Telekommunikations- und Büromöbel-Leasing sowie im Bereich Druck- und Kopiertechnik. Geleast wird dabei beim Thema IT längst nicht mehr nur die reine Hardware. Inzwischen entfallen bei Investitionen im IT-Bereich etwa zwei Drittel der Gesamtkosten auf Software und Dienstleistungen – Tendenz steigend. Deshalb hat die MMV Leasing Leasing-Konzepte entwickelt, die ▶

GLOSSAR

Vertrages. Üblicherweise wird unterschieden zwischen dem buchtechnischen Restwert/Restbuchwert (bilanzierter, vom Bewertungszeitpunkt abhängiger Wert eines Wirtschaftsgutes), dem kalkulierten Restwert (wird bei Teilamortisationsverträgen für den Zeitpunkt nach Ablauf der vereinbarten Grund-Leasing-Zeit unter Berücksichtigung der vereinbarten Nutzung sowie der zukünftigen Marktpreisentwicklung festgelegt) und dem Restwert/Marktwert (tatsächlicher Wert eines Wirtschaftsgutes, der bei der jeweiligen Marktlage erzielt werden kann).

SALE-AND-LEASE-BACK: Im Eigentum des Leasing-Nehmers stehende Wirtschaftsgüter werden an die Leasing-Gesellschaft mit der Absicht veräußert, sie im Rahmen eines Leasing-Vertrages weiter zu nutzen. Der Leasing-Gegenstand wechselt also nicht den Besitzer. Für die Leasing-Gesellschaft können sich hieraus sowohl Risiken aus der Schwierigkeit, einwandfreie Eigentümer des Leasing-Gegenstandes zu werden, als auch aus der Bonität des Leasing-Nehmers ergeben, falls dieser diese Leasing-Form zur Überwindung eines Liquiditätsengpasses wählt.

SOFTWARE-LEASING: Leasing-Form, die in den vergangenen Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Üblicherweise wird zwischen dem Software-Haus und dem Leasing-Nehmer ein Software-Überlassungsvertrag ausgehandelt, in den der Leasing-Geber dann eintritt, wobei ihm vom Software-Haus das Recht eingeräumt wird, das Nutzungsrecht auf den Leasing-Nehmer zu übertragen. Hinzu kommt im Regelfall ein einmaliges Weiterverwertungsrecht, welches Bonitätsrisiken für die Leasing- ▶

Glossar Fortsetzung auf Seite 87



INFO Vertragstypen bei MMV

1. Vollamortisations-Leasing-Vertrag

Ein Vertrag ohne Restwert, der sich speziell für innovative, schnelllebbige Wirtschaftsgüter eignet, die oftmals einem starken Preisverfall unterliegen (zum Beispiel EDV, Büromaschinen, Telefonanlagen).

2. Teilamortisations-Leasing-Vertrag

Hier wird bei Vertragsabschluss bereits ein Restwert vereinbart, der bei der Kalkulation der monatlichen Rate berücksichtigt wird. Dieser Vertragstyp kommt unter anderem beim Kraftfahrzeug-Leasing zum Einsatz und eignet sich auch sehr gut für langfristig einzusetzende Maschinen.

3. Auflösbare Leasing-Vertrag

Der Vertrag läuft auf unbestimmte Zeit. Er hat eine Kalkulationsgrundlage von 36, 48 oder 60 Monaten und ist zu bestimmten, im Vertrag festgelegten Zeitpunkten und Konditionen auflösbar. Mit diesem Vertragstyp kann – zum Beispiel aus Budgetgründen – auch das Wirtschaftsgut, dessen Leasing-Vertragsdauer vom Leasing-Erlass her auf maximal 32 Monate begrenzt ist, über einen längeren Zeitraum zu günstigen monatlichen Raten geleast werden.

4. Software-Finanzierung

Der Entwicklung der vergangenen Jahre im EDV-Bereich Rechnung tragend, bietet die MMV Leasing speziell für dieses Marktsegment flexible Vertragstypen an. Diese sind speziell für die Finanzierung von Software geeignet. Hierbei ist es unerheblich, ob es sich um Standard- oder Individual-Software handelt.

5. Mietkauf-Vertrag

Diesen Vertragstyp wählt der Mietkäufer, wenn er das zu finanzierende Objekt in seiner Bilanz als Anlagevermögen aktivieren möchte. Das Eigentum am Wirtschaftsgut geht mit Zahlung der letzten Rate auf ihn über.



› auch sämtliche Dienstleistungen wie Beratung, Schulung, Datenübernahme oder Implementierung beinhalten.

Selbst wenn sich im Rahmen eines Projekts die Notwendigkeit ergeben sollte, Teilzahlungen vor Inbetriebnahme des Systems und somit vor Beginn des eigentlichen Leasing-Vertrags zu leisten, springt MMV Leasing seinen Kunden mit einer maßgeschneiderten Lösung zur Seite. Die Kosten für sämtliche im Rahmen eines IT-Projekts erforderlichen Leistungen sind durch eine Finanzierungszusage der MMV Leasing bereits im Vorfeld abgedeckt. Die Liquidität bleibt so in vollem Umfang erhalten und die Laufzeit des Leasing- oder Finanzierungsvertrages beginnt erst nach erfolgreichem Abschluss des Projekts. „Der Leasing-Nehmer hat also erst dann Kosten, wenn er auch den Nutzen aus der Anwendung der neuen IT-Lösung hat“, erklärt Nickenig.

SOFTWARE-LEASING

Bei MMV Leasing können Unternehmen überdies auch Software und Service-Dienstleistungen leasen. Damit unterscheiden sich die Koblener von einem Großteil ihrer Mitbewerber. Ob der Kunde sich dabei für einen Software-Nutzungsvertrag oder für einen Software-Leasing-Vertrag entscheidet, liegt dabei in seinem Ermessen. Beim Nutzungsvertrag aktiviert der Kunde die Software als immaterielles Wirtschaftsgut.

INFO Steuerpflicht beim Leasing

Leasing-Verträge werden durch die Unternehmenssteuer-Reform nur marginal teurer.

Bislang sind Leasing-Verträge steuerfrei, da Unternehmen lediglich Dauerschuldzinsen versteuern müssen. In der am 1. Januar 2008 in Kraft tretenden Unternehmenssteuer-Reform hat die Große Koalition unter anderem beschlossen, 25 Prozent der Finanzierungsanteile auf die Gewerbesteuerlast des Leasing-Nehmers anzurechnen. Bei Überlassung von beweglichen Wirtschaftsgütern betragen die Finanzierungsanteile 20 Prozent der jährlichen Leasing-Rate. Bei der Überlassung von Immobilien betragen sie 75 Prozent der jährlichen Leasingrate. Beispiel: Least ein Unternehmen eine Büromaschine im Wert von 20.000 Euro und beträgt die jährliche Leasing-Rate 4.000 Euro, dann ergibt sich ein gewerbesteuerpflichtiger Finanzierungsanteil von 800 Euro (20 Prozent der jährlichen Leasing-Rate). Die Bemessungsgrundlage der Gewerbesteuer erhöht sich um 25 Prozent des gewerbesteuerpflichtigen Finanzierungsanteils, also

um 200 Euro. Für diese 200 Euro muss das Unternehmen jährlich eine zusätzliche Gewerbesteuer von bundesweit durchschnittlich 14 Prozent bezahlen, also 28 Euro. Der Finanzierungsaufwand für das Unternehmen erhöht sich nach Inkrafttreten der Reform für die Gesamtdauer der Leasing-Zeit also um 0,7 Prozent. Gleichzeitig hat die Regierung einen steuerlichen Freibetrag in Höhe von 100.000 Euro eingeräumt. Dieser bezieht sich allerdings auf alle gewerbesteuerpflichtigen Finanzierungsanteile, also nicht nur auf die Anteile aus Leasing-Verträgen sondern beispielsweise auch auf die Anteile aus Krediten und Mieten. Auch für die Leasing-Geber bringt die Steuerreform Nachteile. Sie müssen die Maschinen, die sie verleasen, nun beispielsweise durch steuerpflichtige Kredite finanzieren. Deshalb verteufelt die gesamte Branche das Reformwerk als „Doppelbesteuerung“.

ZENTRALE:
die MMV
Leasing GmbH
in Koblenz. An
insgesamt elf
Standorten
sind mehr als
400 Mitarbei-
ter tätig.



GLOSSAR

Gesellschaft absichert. Verschiedentlich sind auch Mietkaufmodelle am Markt anzutreffen, bei denen die Software vom Leasing-Nehmer zu bilanzieren ist.

TEILAMORTISATIONSVERTRAG: Während der Laufzeit des Leasing-Vertrages wird nur eine teilweise Amortisation der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Leasing-Gebers sowie seiner Verwaltungskosten und seiner Gewinnspanne durch die Leasing-Zahlungen erreicht. Die Vollamortisation sichert sich die Leasing-Gesellschaft im Regelfall durch eine Garantie des Leasing-Nehmers für den noch nicht amortisierten Teil (Restwert) zum Beispiel mittels eines Andienungsrechtes ab.

WARTUNGSVERTRAG: Vom Leasing-Nehmer wird regelmäßig erwartet, im Anschluss an die Garantiezeit des Lieferanten einen Wartungsvertrag auf eigene Kosten abzuschließen, um die laufende funktionale und technische Betreuung des Leasing-Gegenstandes zu gewährleisten. Bei Full-Service-Leasing-Verträgen ist die Wartung regelmäßig eingeschlossen.

WIRTSCHAFTLICHES EIGENTUM: Voraussetzung für die steuerrechtliche Zurechnung der Leasing-Gegenstände beim Leasing-Geber ist, daß dieser juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer ist. Dies bedingt, dass die Kriterien der Erlasse der Finanzverwaltung, die auf der Abgabenordnung basieren, hinreichend berücksichtigt werden.

Mit Erfüllung des Vertrages geht dann das zeitlich unbefristete Nutzungsrecht auf ihn über. Beim Leasing-Vertrag liegt die Aktivierungspflicht bei der MMV Leasing. Für den Kunden sind die Leasing-Raten dann Betriebsausgaben.

„Mit den flexiblen Laufzeiten können wir dabei auf die individuellen Wünsche unserer Kunden eingehen und ihnen somit die Investitionsentscheidung erleichtern“, erklärt Nickenig. Die Verteilung der Lizenzgebühr auf den Nutzungszeitraum ermöglicht die Zahlung der monatlichen Raten aus dem laufenden Ertrag. Die Vertragstypen eignen sich dabei sowohl für die Finanzierung von Standard- als auch Individual-Software. „So können selbst die Aufwendungen für die Konzeption von Webseiten und ganze E-Commerce-Konzepte abgedeckt werden“, erläutert Nickenig.

Doch nicht nur in allen Fassetten der IT, auch im Bereich der Büromöbel ist das Thema Leasing interessant. Und das gilt nicht nur für junge Unternehmen, die ihre erste Büroausstattung aufgrund mangelnder Kapitalausstattung lieber mieten statt zu kaufen. Büromöbel-

Leasing ist für jedes Unternehmen interessant. Schließlich müssen neu angeschaffte Büromöbel über 13 Jahre lang abgeschrieben werden.

Zum einen darf man bezweifeln, dass ein täglich genutzter Bürodrehstuhl die Abschreibungsdauer überhaupt überlebt. Und zum anderen kann man von einem nennenswerten steuerlichen Vorteil für Unternehmen bei diesem langen Zeitraum wohl kaum sprechen. „Anders beim Leasen“, erklärt Nickenig, „hier kann der Unternehmer die Raten steuerlich voll absetzen und vor allem die Vertragsdauer im Rahmen des Leasing-Erlasses flexibel gestalten.“ So ist zum Beispiel ein Leasing-Vertrag über nur sechs Jahre möglich. Innerhalb dieses Zeitraums können die gesamten Investitionskosten über die Gewinn-und-Verlust-Rechnung ertragsmindernd berücksichtigt werden.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Kosten parallel zur Nutzung der Möbel anfallen und nicht schon vorher. „Unternehmer bestreiten die Anschaffungskosten somit sozusagen aus den Erträgen, die die Mitarbeiter an den Möbeln erwirtschaften“, sagt Nickenig. Neben diesen

allgemeinen Leasing-Modellen bietet MMV Leasing auch spezielle Modelle an. „Zur optimalen Ausschöpfung sowohl von Steuer- als auch Zinsvorteilen können wir flexible Ratenmodelle bieten, die individuell auf den einzelnen Kunden zugeschnitten sind.“ Robert Sopella ■