

„Leasing bleibt attraktiv – trotz Steuerreform!“

Leasing wird immer beliebter und hat im Vergleich zur klassischen Finanzierung eine Menge Vorteile. Welche das sind, erklärt Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor bei der MMV Leasing GmbH, im Gespräch mit FACTS.

FACTS: Herr Nickenig, warum sollten Unternehmen ihre Büromöbel lieber leasen statt kaufen?

Nickenig: Um diese Frage zu beantworten, möchte ich etwas weiter ausholen. Leasing ist lange nicht mehr nur als Alternative zur klassischen Finanzierung zu sehen. Die Mobilien-Leasing-Quote liegt bei 24 Prozent, was bedeutet, dass inzwischen jedes vierte mobile Wirtschaftsgut geleast ist. Von der Bedeutung her hat Leasing insbesondere bei mittelständischen Unternehmen den Bankkredit bereits überholt. Seit Jahren wächst die Leasing-Branche dynamischer als die deutsche Gesamtwirtschaft. So konnte im Jahr 2006 ein Neugeschäft von über 54 Mrd. Euro generiert werden. Im laufenden Jahr wird mit einem weiteren Anstieg von rund zehn Prozent gerechnet.

FACTS: Warum wird Leasing immer beliebter?

Nickenig: Es gibt eine Reihe von allgemein bekannten Leasing-Vorteilen. Eine besondere Aufmerksamkeit ist in diesem Zusammenhang der Thematik Basel II und Rating zu widmen. Leasing-Objekte stehen im Eigentum des Leasing-Gebers und erscheinen somit beim Leasing-Nehmer nicht in dessen Bilanz. Mit Blick auf Basel II gewinnt diese Bilanzneutralität an Bedeutung. Eine der wichtigsten Bilanzkennzahlen, die Eigenkapitalquote, ist nicht tangiert, sofern der Kunde sich für Leasing entscheidet. Finanziert er hingegen über einen Bankkredit, führt dies ebenso wie der Kauf aus Eigenmitteln zwangsläufig zu einer Verschlechterung der Eigenkapitalquote, was wiederum Einfluss auf das Rating-Ergebnis und somit die künftige Kreditvergabe bei Banken hat.

FACTS: Lohnt sich Leasing also immer oder muss stets im Einzelfall geprüft werden?

Nickenig: Jeder Unternehmer muss natürlich selbst entscheiden, was für ihn persönlich sinnvoll ist. Steht für ihn das Rating-Ergebnis bei seinen Hausbanken im Vordergrund? Ist es der Liquiditätsvorteil bei Leasing, der für ihn entscheidend ist? Möchte er sich zur Erhaltung der Unabhängigkeit gegenüber seiner Bank Alternativen erschließen? Dies ist nur ein Auszug aus Fragestellungen, mit denen sich der Unternehmer auseinandersetzen sollte.

FACTS: Wie sieht das nun beim Thema Büromöbel aus?

Nickenig: Der Leasing-Erlass ermöglicht Leasing-Laufzeiten von mindestens 40 Prozent und maximal 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer gemäß den amtlichen AfA-Tabellen (Absetzung für Abnutzung) für das jeweilige Produkt. Bei Büromöbeln gilt generell eine AfA-Dauer von 13 Jahren. Bei Kauf beziehungsweise Finanzierung müssen die Möbel also über diesen langen Zeitraum abgeschrieben werden. Zudem ist ab 1. Januar 2008 der Wegfall der degressiven Abschreibung beschlossen. Beim Leasing hingegen kann ein Vertrag mit einer Mindestlaufzeit von 63 Monaten, was oberhalb von 40 Prozent der AfA-Dauer liegt, geschlossen werden. Somit kann das Unternehmen innerhalb eines Zeitraums von 5,25 Jahren die Investitionskosten ertragsmindernd voll geltend machen.

FACTS: Leasing hat also gerade im Büromöbel-Bereich entscheidende Vorteile, die Unternehmen einen größeren finanziellen Spielraum lassen.

Nickenig: Ja, mit Sicherheit. Leasing ermöglicht den Unternehmen Investitionen ohne den Einsatz von Eigenkapital. Nach dem „Pay-as-you-earn-Prinzip“ lassen sich die Leasing-Raten aus den erwirtschafteten Erträgen des Investitionsobjekts bestreiten. Dadurch schont Leasing die Liquidität, lässt bestehende Kreditlinien unberührt und führt somit zu einer Erweiterung des unternehmerischen Handlungsspielraums.

FACTS: Wie sieht es mit der Planbarkeit der Ausgaben aus? Was passiert zum Beispiel, wenn Zinsen steigen?

Nickenig: Die Leasing-Raten sind über die vereinbarte Vertragsdauer fest und stellen daher eine klare Planungs- und Kostengrundlage dar. Von eventuellen Zinssteigerungen sind Leasing-Verträge während der Laufzeit nicht berührt.

FACTS: Und was passiert, wenn Unternehmen zum Beispiel wegen saisonaler Abhängigkeiten oder Projektgeschäften von vornherein mit schwankenden Erträgen rechnen?

Nickenig: Die Kalkulation kann bei Vertragsabschluss dem erwarteten Ertragsverlauf des Unternehmens angepasst werden, das heißt sowohl mit der Vertragsdauer als auch mit eventuell nichtlinearen Ratenverläufen kann den Belangen des Unternehmens individuell Rechnung getragen werden.

FACTS: Also ist Leasing grundsätzlich flexibler?

Nickenig: Durch Leasing erlangt man die notwendige Flexibilität für unternehmerische Investitionsentscheidungen. Man spricht auch von „Leasing auf Zeit“ statt „Kauf auf ewig“.

Gemeint ist damit, dass seitens der Unternehmen ein im Anlagevermögen befindliches Wirtschaftsgut oftmals zu lange eingesetzt wird. Dies gilt insbesondere für innovative technische Objekte. Seitens der Leasing-Geber gibt es hingegen Vertragsmodelle, die von Objekterweiterungen bis hin zum Austausch der Geräte auch während der Vertragsdauer flexible Möglichkeiten bieten. Somit sinkt das Risiko von überalterten Anlagegütern. Es gilt zu erkennen, dass der Wert vielmehr im Nutzen und nicht im Eigentum liegt.

FACTS: Worauf müssen die Kunden besonders achten?

Nickenig: Sofern ein Kunde sich für Leasing entscheidet, kommt es natürlich auf die Wahl des richtigen Leasing-Partners an. In Deutschland gibt es zurzeit etwa 2.000 Leasing-Anbieter. Hiervon sind etwa 180 dem BDL Bundesverband deutscher Leasing-Unternehmen e. V. angeschlossen. Diese 180 Leasing-Gesellschaften decken mehr als 90 Prozent des gesamten Neugeschäfts in Deutschland ab.

FACTS: Worauf muss der Kunde bei der Gestaltung des Vertrags achten?

Nickenig: Es empfiehlt sich, zu prüfen, ob das Vertragsangebot eines Leasing-Gebers die Anforderungen des Kunden tatsächlich deckt. Insbesondere die Bedingungen des Leasing-Vertrages sollten dahingehend geprüft werden. In den AGBs einzelner Anbieter können durchaus auch Fallstricke enthalten sein.

FACTS: Was sind die größten Fallen?

Nickenig: Manche Anbieter verlangen zusätz-

liche Raten vor dem eigentlichen Leasing-Zahlungsbeginn. Diese ungewollte Vertragsverlängerung kann vor allem dann vorkommen, wenn generell zum 1. eines Quartals für drei Monate im Voraus Raten anfallen. Dann nämlich werden zum Teil zusätzliche Gebühren – meist 1/30 der Monatsrate je Nutzungstag – vom Zeitpunkt der Übernahme bis zum Vertragsbeginn erhoben.

FACTS: Wie sieht das Angebot der MMV Leasing für Kunden speziell im Bereich Büromöbel-Leasing aus?

Nickenig: Vor allem fair und transparent. In der Regel bieten wir Vollamortisationsverträge ohne kalkulierten Restwert an. Da bei dieser Vertragsart das Eigentum nach Vertragserfüllung – wie es der Leasing-Erlass vorgibt – beim Leasing-Geber verbleibt, kann der Leasing-Nehmer entscheiden, ob er die Büromöbel weiternutzt oder zurückgibt.

FACTS: Bietet MMV Leasing für das Produktsegment auch Teilamortisationsverträge mit Restwert, wie sie vor allem aus dem Kfz-Bereich bekannt sind, an?

Nickenig: Sofern es aus Sicht des Kunden gewünscht ist beziehungsweise sinnvoll scheint, besteht natürlich auch diese Möglichkeit. Hierbei ist der Leasing-Nehmer im Gegensatz zum Vollamortisationsvertrag jedoch verpflichtet, die Möbel auf Verlangen des Leasing-Gebers zum vereinbarten Restwert zu übernehmen.

FACTS: Können Kunden Möbel eines beliebigen Anbieters aussuchen und über ihr Haus leasen oder sind sie auf eventuelle Partner-Unternehmen der MMV Leasing beschränkt?

Nickenig: Grundsätzlich sucht sich der Kunde die Möbel und den Anbieter selbst aus. Sofern dann die Entscheidung für Leasing fällt, kommt er auf uns zu. Selbstverständlich gibt es auch den Lieferanten von Büromöbeln, der dem ➤



THOMAS NICKENIG, Verkaufsdirektor bei MMV Leasing.

› Kunden als Dienstleistung und auch zur Absatzförderung parallel zum Produktangebot gleich auch das Leasing-Angebot unterbreitet. Beschränkungen hinsichtlich bestimmter Produkte oder Anbieter gibt es nicht.

FACTS: Welche Auswirkungen wird die Unternehmensteuerreform auf Leasing haben?

Nickenig: Künftig werden 20 Prozent der Leasing-Raten für Mobilien gewerbesteuerrelevant sein. Jedoch nicht zwangsläufig, da der Gesetzgeber hier einen Freibetrag von 100.000 Euro vorgesehen hat. Dieser ist durch den so genannten „Hinzurechnungstopf“ geregelt, in den Zinsen und Finanzierungsanteile von Mieten und Leasing-Raten einfließen.

FACTS: Das heißt?

Nickenig: Sofern die Summe dieser Positionen eines Unternehmens im Jahr 100.000 Euro nicht übersteigt, bleiben die Leasing-Raten wie bisher in voller Höhe gewerbesteuerlich abziehbar. Unterstellt, ein Leasing-Nehmer hätte keine Zinsaufwendungen oder Mieten für Immobilien, so könnte er jährlich bis zu 500.000 Euro Leasing-Raten für Mobilien aufwenden, ohne dass sich hieraus eine gewerbesteuerliche Berücksichtigung ergäbe. Diese Summe ergibt sich dadurch, dass nur 20 Prozent der Leasing-Raten im Hinzurechnungstopf erfasst werden – also von 500.000 Euro nur 100.000 Euro – und somit der Freibetrag greift. Erst wenn der Freibetrag überschritten wird, ist der übersteigende Teil zu einem Viertel gewerbesteuerpflichtig. Folglich würde der bei der Gewerbesteueranlagung hinzuzurechnende Teil der Leasingrate nur fünf Prozent (= 25 Prozent von 20 Prozent Finanzierungsanteil) betragen.

„Die geringe steuerliche Mehrbelastung des Leasing-Nehmers wird durch die beschlossene Senkung der nominalen Steuersätze überkompensiert.“

THOMAS NICKENIG,
Verkaufsdirektor bei MMV Leasing

FACTS: Man sagt, Leasing werde durch die Steuerreform viel teurer und somit unattraktiv.

Nickenig: Das stimmt nicht. Eine etwaige Hinzurechnung von fünf Prozent der Leasing-Raten bei der Gewerbesteueranlagung wird zu einer Steuerbelastung von – je nach Rechtsform des Leasing-Nehmers – 0,4 bis 0,7 Prozent der Leasing-Aufwendungen führen. Diese sehr geringe steuerliche Belastung wird durch die im Zuge der Unternehmensteuerreform beschlossene Senkung der nominalen Steuersätze überkompensiert.

FACTS: Wie sieht es im Vergleich zur Kreditfinanzierung aus?

Nickenig: Gegenüber der Kreditfinanzierung wird Leasing auch künftig wesentliche Vorteile haben. So unterliegen künftig alle Zinsaufwendungen, also auch die Zinsen für kurzfristige Kredite, der Gewerbesteuer. Bis dato waren hier lediglich die Zinsen für Dauerschulden, also für Kredite mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr, betroffen. Darüber hinaus können Zins-

aufwendungen für aufgenommene Kredite im Rahmen der neuen „Zinsschranke“ zu erheblichen steuerlichen Zusatzbelastungen führen. Auch der bereits erwähnte Wegfall der degressiven Abschreibung ist in diesem Zusammenhang von großer Bedeutung. Hier kann Leasing im Gegensatz zu Kauf oder Kreditfinanzierung künftig zu noch höheren wirtschaftlichen oder steuerlichen Spareffekten führen.

FACTS: Also bleibt Leasing auch weiterhin attraktiv?

Nickenig: Ja, Leasing bleibt weiterhin attraktiv. Die Leasing-Raten können wie bisher in der Handelsbilanz sowie für einkommen- und körperschaftsteuerliche Zwecke voll in der Gewinn- und Verlust-Rechnung abgesetzt werden. Die im Zuge der Unternehmensteuerreform bei Überschreiten des gewerbesteuerlichen Freibetrags von 100.000 Euro anfallenden steuerlichen Zusatzbelastungen sind nur marginal und werden in der Regel durch andere steuerliche Effekte überkompensiert.

Robert Sopella ■

