

Wolfgang Grundmann

Leasing und Factoring

Formen, Rechtsgrundlagen, Verträge

 Springer Gabler

Leasing und Factoring

Wolfgang Grundmann

Leasing und Factoring

Formen, Rechtsgrundlagen, Verträge

Wolfgang Grundmann
Norderstedt, Deutschland

ISBN 978-3-658-01786-6
DOI 10.1007/978-3-658-01787-3

ISBN 978-3-658-01787-3 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2013

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist eine Marke von Springer DE. Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.
www.springer-gabler.de

Vorwort

Dieses Lehr- und Aufgabenbuch zur Finanzierungsform „Leasing“ und „Factoring“ als Refinanzierungsform wendet sich an Sie als Auszubildende des Kreditgewerbes, die Sie sich im Rahmen Ihrer Bankausbildung neben dem Kreditgeschäft weitergehende Kenntnisse über das Leasinggeschäft erwerben wollen. Das Buch wendet sich aber auch an Lehrende, die z. B. im Rahmen eines Projekts ihren Bankauszubildenden umfangreiche Kenntnisse in den verschiedenen Kreditarten verschaffen wollen.

Viele Kreditinstitute bieten ihren Privat- und Firmenkunden im Rahmen ihres Kreditgeschäfts oder über ihre eigenen Leasinggesellschaften als Alternative zur Kreditfinanzierung häufig die Leasingfinanzierung an. Im Rahmen Ihrer Berufsausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau erhält die Kreditfinanzierung ein stärkeres Gewicht als die Leasingfinanzierung. In Deutschland gibt es keinen Ausbildungsberuf Leasingkaufmann/Leasingkauffrau, sondern nur den Leasingfachwirt bzw. die Leasingfachwirtin, eine Zusatzqualifikation, die die Industrie- und Handelskammern Absolventen einer kaufmännischen Berufsausbildung anbieten. Mit diesem Buch haben Sie die Gelegenheit, sich bereits während Ihrer Berufsausbildung zum Bankkaufmann/Bankkauffrau intensiv mit Leasing und Factoring auseinanderzusetzen. Mit Ihren so erworbenen zusätzlichen Kenntnissen können Sie nach Ihrer Berufsausbildung als kompetente/r Firmenkundenkreditberater/in eingesetzt werden.

Das Leasinggeschäft hielt vor 50 Jahren Einzug auf dem deutschen Finanzierungsmarkt. Bis dahin war das unternehmerische Denken stark vom Eigentumsgedanken geprägt. Die Leasingfinanzierung galt zunächst als Finanzierungsform für kapitalschwache Unternehmen. Heute hat sich die Überzeugung durchgesetzt, dass nicht nur das reine Eigentum, sondern auch die Nutzung eines Autos, einer Immobilie oder einer Maschine Werte schafft. Die Finanzierung von Investitionen mittels Leasing ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor geworden und aus dem Wirtschaftsalltag nicht mehr wegzudenken. In Deutschland sind heute Wirtschaftsgüter im Wert von über 200 Milliarden Euro verleast. Umgerechnet auf alle außenfinanzierten Unternehmensinvestitionen entfällt auf Leasing ein Anteil von etwa 50 %. Die anderen 50 % teilen sich Kredite und andere Finanzierungsarten. Leasing hat sich demnach als Alternative zum herkömmlichen Bankkredit entwickelt. In den 70er Jahren wurde mit den sog. Leasingerlassen der rechtliche und steuerliche Rahmen dieser neuen Investitionsform angelegt.

Im Prüfungskatalog für die IHK-Abschlussprüfung werden im Kapitel „Kreditgeschäft“ Sie als Auszubildende für den Ausbildungsberuf Bankkauffrau/Bankkaufmann aufgefordert, im Lernfeld 7 „Privatkredite bearbeiten“ Leasing am Beispiel von Pkw-Leasing mit den Details Vertragspartner und Vertragsgestaltung zu bearbeiten und mit einem Ratenkredit für Pkw zu vergleichen. Im Lernfeld 11 „Firmenkredite bearbeiten“ finden Sie den Hinweis, dass Sie unterschiedliche Kreditarten für Firmenkunden, also auch die Leasingfinanzierung im Firmenkundengeschäft, erklären und die Unterschiede zwischen Firmen- und Privatkreditgeschäft in Grundzügen herausarbeiten sollen.

Im Stoffverteilungsplan „Bankwirtschaftliches Handeln“ sollen im Kapitel Privat- und Firmenkundenkredite Sie als Bankauszubildende eine Pkw-Leasingfinanzierung mit einer Pkw-Kreditfinanzierung vergleichen sowie die Zusammenhänge von Investition und Finanzierungsarten erläutern.

Das Leasinggeschäft wurde von mir in einzelnen Abschnitten behandelt. Die Abschnitte gliedern sich u. a. nach Vertragsarten und Leasinggegenständen auf:

- Vollamortisations-Leasing
- Teilamortisations-Leasing
- Kfz-Leasing als Mobilien-Leasing
- EDV-Leasing
- Gebäudeleasing

Auch auf die rechtlichen und steuerlichen Fragen im Zuge der Refinanzierung der Leasinggeber wird in einem Kapitel eingegangen: Dazu gehören der regresslose Verkauf der Leasingforderungen durch den Leasinggeber an seinen Refinanzierer und die damit verbundenen insolvenzrechtlichen Gegebenheiten sowie die steuerrechtlichen Auswirkungen im Leasinggeschäft.

Die dazu interessierenden Gesetze, insbesondere das bei Privatleasing geltende Verbraucherdarlehensrecht im Bürgerlichen Gesetzbuch sowie die Vorschriften des Einführungsgesetzes zum Bürgerlichen Gesetzbuch, die Leasingerlasse des Bundesministers der Finanzen sowie die im Zusammenhang mit einer Leasingfinanzierung zu beachtenden Vorschriften im Kreditwesengesetz sind in einem weiteren Abschnitt aufgeführt.

Am Schluss eines Kapitels werden Sie aufgefordert, Aufgaben zu bearbeiten sowie Berechnungen durchzuführen. Dabei unterscheidet das Buch zwei Arten von Aufgabenstellungen:

- Bei den alphabetisch gegliederten Aufgaben werden in einem speziellen Lösungsteil ausführliche Lösungen angeboten.
- Bei den „Fragen zur Wiederholung und Vertiefung“ können Sie die Lösungsinhalte den Texten entnehmen. Die Lösungen werden deshalb nicht gesondert im Lösungsteil erfasst.

Anregungen für Weiterentwicklung und Ergänzung dieses Buches nehme ich gerne entgegen.
wolfgang@grundmann-norderstedt.de

Hamburg, im März 2013
Wolfgang Grundmann

Inhaltsverzeichnis

A Leasing	1
1 Leasingformen	3
1.1 Unterscheidung der Leasingformen	3
1.1.1 Unterscheidung nach Art des Leasingobjektes	4
1.1.2 Unterscheidung nach Parteien des Leasingvertrages	5
1.1.3 Unterscheidung nach dem Leasingnehmer	5
1.1.4 Unterscheidung nach der Funktion des Leasings	6
1.2 Arten des Finanzierungsleasings	6
1.2.1 Vollamortisationsvertrag	6
1.2.2 Teilamortisationsvertrag	7
1.2.3 Operatingleasing	7
1.2.4 Sale and Lease Back	8
1.2.5 Spezialleasing	8
1.3 Fragen zur Wiederholung und Vertiefung	8
1.4 Kurzübersicht: Leasingformen	8
1.5 Beispiele für Leasingverträge	10
1.6 Beispiele für Berechnungen von Leasingraten	12
2 Kreditfinanzierung, Mietkauf, Vermietung	15
2.1 Kreditfinanzierung	16
2.2 Mietkauf	16
2.3 Vermietung	17
2.4 Fragen zur Wiederholung und Vertiefung	17
2.5 Kurzübersicht: Abgrenzung der Leasingfinanzierung von anderen Finanzierungsformen	18
2.6 Fallbeispiel: Verbraucherdarlehen	18
2.7 Fallbeispiel: Firmenkundenkredit	20
2.8 Kfz-Vermietung: Vermietung eines Nissan durch die <i>CarRent GmbH</i>	21
2.9 Fallbeispiel: Leasing- oder Kreditfinanzierung	26
3 Vertriebswege im Leasing	29
3.1 Direktvertrieb	29
3.2 Vertriebs- und Absatzleasing (Herstellerleasing)	29
3.3 Indirektes Vertriebsleasing	30
3.4 Direktes Vertriebsleasing	30
3.5 Leasing über den Bankschalter	31
3.6 Fragen zur Wiederholung und Vertiefung	31
3.7 Kurzübersicht: Vertriebswege im Leasing	32
4 Dreipunktbeziehung	35
4.1 Die Rechtskonstruktion des Leasingvertrags	35
4.2 Die Dreipunktbeziehung im Detail	35
4.3 Bestellung	35
4.4 Lieferung	36
4.5 Risikoverteilung beim Leasing	36
4.6 Regelung der Sach- und Preisgefahr	37
4.7 Regelung der Gewährleistungsrechte	37
4.8 Regelung der Insolvenzrisiken	38

4.9	Die Restwertproblematik im Leasinggeschäft am Beispiel der Altwagenvermarktung.....	38
4.10	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	39
5	Leasingverträge im Steuerrecht.....	41
5.1	Steuerliche Zuordnung des Leasings nach der Abgabenordnung.....	41
5.2	Finanzierungsleasing.....	41
5.3	Gemeinsame Voraussetzungen für alle Vertragsformen.....	41
5.4	Anschlussverträge bei Vollamortisationsverträgen am Ende der Vertragslaufzeit.....	42
5.5	Anschlussverträge bei Teilamortisationsverträgen am Ende der Vertragslaufzeit.....	42
5.6	Kurzübersicht: Leasingverträge.....	44
5.7	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	45
5.8	Fallbeispiel: Vergleich Kreditfinanzierung – Leasingfinanzierung.....	45
6	Kaufvertrag.....	47
6.1	Rechte des Käufers bei Mängeln.....	47
6.2	Sachenrecht.....	48
6.3	Besitz.....	48
6.4	Eigentum.....	48
6.5	Eigentumsübertragung beweglicher Gegenstände.....	48
6.6	Programmierte Aufgaben zum Kaufvertrag.....	49
6.7	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	56
7	Leasing und Allgemeine Geschäftsbedingungen.....	57
7.1	Einbeziehung der AGB in den Vertrag.....	58
7.2	Auslegung der AGB und Vorrang der Individualabrede.....	58
7.3	Inhaltskontrolle.....	59
7.4	Klauselverbote ohne Wertungsmöglichkeit.....	59
7.5	Klauselverbote mit Wertungsmöglichkeit.....	59
7.6	Generalklausel zur Inhaltskontrolle.....	60
7.7	Transparenzgebot.....	60
7.8	Umgehungsverbot.....	61
7.9	Wirksamkeit des Vertrags im Übrigen.....	61
7.10	Kurzübersicht: Gesetzliche Regelungen der AGB im BGB.....	61
7.11	Beispiel der AGB in einem Leasingvertrag.....	62
7.12	Programmierte Aufgaben zu den AGB.....	66
7.13	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	69
8	Übernahme der Gewährleistungsrechte.....	71
8.1	Gewährleistungsrechte.....	71
8.2	Verjährungsfristen.....	72
8.3	Kurzübersicht: Gewährleistungsrechte.....	73
8.4	Fallbeispiel: Wahrnehmung der Gewährleistungsrechte.....	76
8.5	Programmierte Aufgaben zur Gewährleistung.....	81
8.6	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	86
9	Beendigung des Leasingvertragsverhältnisses.....	87
9.1	Kündigung.....	87
9.2	Fallbeispiel: Rückabwicklung eines Leasingvertragsverhältnisses.....	88
9.3	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	89
10	Leasing und die Verteilung der Insolvenzrisiken.....	91
10.1	Insolvenz des Lieferanten.....	91
10.2	Insolvenz des Leasingnehmers.....	91
10.3	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	92

11	Verbraucherleasing	93
11.1	Programmierte Aufgaben zum Verbraucherleasing.....	95
11.2	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	97
12	Leasing und Steuern	99
12.1	Einkommen- und Körperschaftsteuer	99
12.2	Gewerbesteuer	99
12.3	Umsatzsteuer.....	100
12.4	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung.....	100
13	Leasing und das Kreditwesengesetz.....	101
14	Formen und Besonderheiten des Kraftfahrzeugleasings	103
14.1	Kfz-Finanzierungsleasingverträge.....	104
14.2	Kfz-Leasing mit Mehrerlösbeteiligung.....	104
14.3	Kfz-Leasing mit Kilometerabrechnung	104
14.4	Fahrzeugbrief.....	105
14.5	Versicherungspflicht.....	105
14.6	Vertragsmodell mit Andienungsrecht des Leasinggebers, jedoch ohne Optionsrecht des Leasingnehmers	105
14.7	Kfz-Service-Leasingverträge.....	106
14.8	Das Flottenleasing	107
14.9	Ermittlung der Leasingraten.....	107
14.10	Laufzeit von Kfz-Leasingverträgen.....	108
14.11	Sach- und Preisgefahr.....	108
14.12	Ansprüche des Leasinggebers bei Totalschaden durch Unfall mit dem Leasingfahrzeug.....	108
14.13	Diebstahl des Leasingfahrzeugs	108
14.14	Beendigung des Vertrages.....	109
14.15	Fallbeispiel: Verbraucherleasingvertrag mit einem Werkshändler.....	109
14.16	Fragen zur Wiederholung und Vertiefung	109
15	Formen und Besonderheiten beim Computerleasing	111
16	Formen und Besonderheiten beim Immobilienleasing.....	115

B Factoring	117
1 Allgemeine Kennzeichnung „Factoring“	119
2 Funktionen des Factorings	121
2.1 Finanzierungsfunktion	121
2.2 Delkrederefunktion	121
2.3 Dienstleistungsfunktion	123
3 Anforderungen der Factoringgesellschaften an den Forderungsverkäufer	122
4 Kosten des Factorings	125
5 Gewerbesteuerliche Behandlung der Refinanzierung durch Factoring	127
6 Vor- und Nachteile des Factorings	129
6.1 Vorteile des Factorings	129
6.2 Nachteile und Probleme des Factorings	129
7 Factoring-Begriffe	131
8 Fallbeispiel: Verkauf von Leasingforderungen	133
C Gesetze und Erlasse	135
1 Abgabenordnung (Auszug)	137
2 Bürgerliches Gesetzbuch (Auszug)	139
3 Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuche (EGBGB, Auszug)	171
4 Leasing-Erlass vom 22.12.1975	175
5 Leasing-Erlass vom 19.04.1971	177
D Lösungen	181



A LEASING

1

Leasingformen

1.1 Unterscheidung der Leasingformen

42 % der deutschsprachigen Bevölkerung, die nach eigenen Angaben Leasing kennen, haben sich noch nie konkret mit Leasing auseinandergesetzt. Gleichzeitig war knapp ein Drittel der Befragten der Auffassung, ein Objekt lieber besitzen zu wollen, als es zu mieten. Wirtschaftlich betrachtet sollte der Wert eines Objekts in seiner Nutzung liegen, nicht in seinem Besitz. Im gewerblichen Bereich ist Leasing gerade bei Gütern mit kurzen Technologiezyklen, wie z. B. in der Informationstechnologie, eindeutig die bessere Alternative gegenüber der klassischen Eigen- oder Fremdkapitalfinanzierung.¹

Leasing (von engl. to lease = „mieten, pachten“) ist eine Finanzierungsform, bei der das Leasinggut vom Leasinggeber dem Leasingnehmer gegen Zahlung eines vereinbarten Leasingentgelts zur Nutzung überlassen wird. Leasingverträge haben ähnlichen Charakter wie Mietverträge. Von der Miete unterscheidet sich Leasing durch die Tatsache, dass die mietvertraglich geschuldete Wartungs- und Instandsetzungsleistung bzw. Gewährleistungsanspruch auf den Leasingnehmer überwältigt wird. Dies geschieht im Austausch gegen die Abtretung der Kaufrechte seitens des Leasinggebers und die Finanzierungsfunktion (Vollamortisation) beim Leasing. Der Leasinggeber trägt hierbei die Sach- und Preisgefahr. Leasingverträge sind somit atypische Mietverträge. Am Ende des Leasingvertrags geht das Leasinggut an den Leasinggeber zurück oder wird von der Leasinggesellschaft an den Leasingnehmer oder einen Dritten veräußert.

Leasing steht im Wettbewerb zu anderen alternativen Finanzierungsformen, wie z. B. Beteiligungskapital und Forderungsverkauf.

Die Leasingbranche spielt in Deutschland eine wichtige Rolle. Die Gesamtleasinginvestitionen betragen im Jahr 2010 rd. 43,6 Mrd. Euro, wovon 2,5 Mrd. Euro auf das Immobilien- und 41,1 Mrd. Euro auf das Mobilen-Leasing entfielen. Im Mobilen-Leasingbereich machten das Kfz-Leasing sowie das Leasen von maschinellen Anlagen und das Leasen von Computer/DV sowie Büroausstattung bezogen auf das Gesamtleasingvolumen den größten Anteil aus.²

Für den Leasingnehmer bietet Leasing folgende Vorteile:

- Die Liquidität wird geschont, es findet jedoch ein kontinuierlicher Liquiditätsabfluss über die Leasingraten statt. Dadurch hat der Leasingnehmer stets eine klare und transparente Kalkulationsgrundlage. Da die Leasingfinanzierung eine 100%ige Fremdfinanzierung ist, werden das Eigenkapital und die Liquiditätsreserven geschont.
- Da die Leasinggesellschaften häufig die im Zusammenhang mit dem Leasingvertrag anfallenden Verwaltungsaufgaben übernehmen, kann die Leasingfinanzierung beim Leasingnehmer auch zu geringeren Verwaltungsaufwendungen führen.
- Die Leasingraten sind als Betriebsausgaben beim Leasingnehmer steuerlich voll absetzbar, sofern das Leasingobjekt gemäß § 39 Abgabenordnung (AO) und den Leasingerlassen des Bundesfinanzhofes (BFH) steuerlich dem Leasinggeber zugerechnet wird. Leasing wird nur steuerlich anerkannt, wenn die Vertragskonstruktion keinen automatischen Eigentumser-

¹ Siehe dazu die Ergebnisse der repräsentativen Umfrage des Marktforschungsinstituts IPSOS im Auftrag der FML Finanzierungs- und Mobilen Leasing GmbH & Co. KG; <http://www.fml.de/pressebereich/pressemitteilungen.html>.

² Siehe dazu die Pressemitteilung des Bundesverbandes deutscher Leasing-Unternehmen unter <http://bdl.leasingverband.de/presse/pressemitteilungen/leasing-markt-waechst-um-vier-prozent-langfassung>.

werb des Leasingnehmers vorsieht. Ansonsten beurteilt das Finanzamt den Vertrag als versteckten Abzahlungskauf.

- Bei Kfz-, EDV- und Maschinen-Leasingverträgen hat der Leasingnehmer stets die neuesten technischen Modelle.
- Für ein junges Unternehmen ist Leasing nur sinnvoll, wenn das Unternehmen einen Gewinn erwirtschaftet. In diesem Fall kann die Steuerlast gemindert werden. Zwar ist ein Verlustvortrag möglich, der zahlt sich aber nur aus, wenn das Unternehmen die Gewinnzone erreicht. Leasing ist allerdings nachteilig, wenn ein junges Unternehmen vor Erreichen der Gewinnzone in Insolvenz geht.
- Leasing ist für den Leasingnehmer bilanzneutral und kommt damit der Kreditwürdigkeit des Unternehmens zu Gute. Die Eigenkapitalquote verändert sich durch die Zahlung der Leasingraten nicht („Pay as you earn“-Effekt). Steuerrechtlich entsprechend den Leasingerlassen gestaltete Leasingverträge mit dem Recht der Aktivierung beim Leasinggeber sind grundsätzlich bilanzneutral und erscheinen somit nicht in der Bilanz des Leasingnehmers. Der Leasingnehmer verbucht lediglich die Leasing- bzw. Mietaufwendungen in seiner Gewinn- und Verlustrechnung als Betriebsausgaben. Der Leasinggeber aktiviert in seiner Bilanz die Leasinggegenstände als Anlage- bzw. Vermietvermögen und kann die Leasingobjekte gemäß den vom Finanzamt herausgegebenen AfA-Tabellen abschreiben.
- Die Leasingkosten sind periodisch wiederkehrende Zahlungen, die parallel zur Nutzung des Leasingobjekts anfallen. Finanzielle Vorleistungen sind nicht notwendig, da das Objekt sich laufend selbst finanziert („Pay as you earn“-Effekt/Kostenkongruenz).
- Die periodischen Leasingzahlungen dienen der innerbetrieblichen Planung als sichere Kalkulationsgrundlage.
- Die Vorteile von Leasing schaffen Möglichkeiten für betriebliche Innovationen und Rationalisierungen.
- Eine Entsorgung bei Vertragsende durch den Leasingnehmer entfällt, das Leasing-Objekt wird nach Ablauf der Leasingzeit an den Leasinggeber zurückgegeben.
- Dem gegenüber stehen folgende Nachteile:
- Der Leasingnehmer erwirbt kein Eigentum am Leasinggut und hat somit keine Möglichkeit, das Leasingobjekt bei Nichtnutzung zu verkaufen.
- Die Gesamtkosten des Leasings sind, betrachtet man den gesamten Nutzungszeitraum, i. d. R. höher als bei einem fremdfinanzierten Kauf des Objektes, weil der Leasinggeber das Ausfallrisiko kalkulieren muss und auch einen Gewinn realisieren will.
- Der Leasingnehmer ist während der Vertragslaufzeit ohne Kündigungsmöglichkeiten gebunden. Der Leasingnehmer muss die Leasingraten auch bei Nichtnutzung weiterhin zahlen.

1.1.1 Unterscheidung nach Art des Leasingobjektes

Gegenstand des Leasings können z. B. Gebrauchsgüter mit längerer Lebensdauer (Konsumgüterleasing) oder Büro- und Ladeneinrichtungen sowie Maschinen jeder Art (Investitionsgüterleasing) sein. In beiden Bereichen haben das Kfz- und das Computer-/DV-Leasing eine besondere Bedeutung erlangt.

Ein Beispiel für Investitionsgüterleasing sind die kostenintensiven medizinischen Geräte in Krankenhäusern und Arztpraxen. Aufgrund der schnellen technologischen Weiterentwicklung sind medizinische Geräte häufig schon lange vor ihrer 7- bis 10-jährigen Abschreibungsdauer nicht mehr auf dem neuesten Stand. Die traditionelle Anschaffungsmethode des Kaufens ist vor diesem Hintergrund weniger praktikabel als Leasing. Das zeigt sich auch in Zahlen: Das globale Leasingvolumen für medizinische Ausrüstung steigt jährlich um 6,5 % und wächst damit schneller als der Medizintechnikmarkt insgesamt.

In Deutschland werden immer noch rund 5 Mrd. Euro durch den Kauf von medizinischer Ausrüstung unnötig gebunden. Mit Hilfe alternativer Finanzierungsformen kann dieses ineffizient eingesetzte Kapital jedoch gehoben und für andere Zwecke freigesetzt werden. Zudem erlauben Finanzierungen, z. B. in Form eines Leasingvertrags, kalkulierbare monatliche Zahlungen über die Vertragslaufzeit hinweg. Diese lassen sich hinsichtlich Laufzeit, Frequenz und Höhe projektspezifisch gestalten und ganz oder teilweise aus den Effizienzgewinnen begleichen, die durch den Einsatz moderner Geräte erzielt werden können.

Von besonderer Bedeutung ist ferner das Leasen von Gebäuden und Grundstücken (Immobilienleasing) sowie Flugzeug- und Schiffsleasing. Die lange Lebensdauer, der häufig wirtschaftlich hohe Wert des Leasingobjektes und die damit verbundene lange Amortisationszeit führen zu speziellen Vertragsgestaltungen.

1.1.2 Unterscheidung nach Parteien des Leasingvertrages

Man unterscheidet direktes und indirektes Leasing, wenn Leasing zur Finanzierung von Investitionsobjekten genutzt wird. Häufig wird zur Wahrnehmung dieser Finanzierungsfunktion ein darauf spezialisiertes, selbstständiges Unternehmen als Leasinggeber zwischen dem Hersteller bzw. Lieferanten und dem Leasingnehmer eingeschaltet. Man spricht insofern von mittelbarem oder auch indirektem Leasing mit einem Dreiecksverhältnis zwischen dem Leasinggeber, dem Leasingnehmer und dem Hersteller/Lieferanten. Der Leasinggeber erwirbt ein von dem Kunden in der Regel selbst beim Hersteller/Lieferanten ausgewähltes Objekt und verleast es dann dem Kunden/Leasingnehmer.

Beim unmittelbaren oder auch direkten Leasing ist der Hersteller/Lieferant des Leasinggutes regelmäßig gleichzeitig der Leasinggeber (Herstellerleasing). Der Leasingvertrag kommt also direkt zwischen dem Hersteller/Lieferanten und dem Kunden zustande. Diese Form des Leasings setzt einen finanzstarken Hersteller/Lieferanten voraus, der in der Lage ist, die nötigen Mittel bereitzustellen und die Verwaltung der Leasingverträge mit zu übernehmen. Es handelt sich dabei meist um größere Firmen, z. B. Automobilkonzerne und Computerhersteller. Als vorteilhaft für den Leasingnehmer erweist es sich hier, dass der fachkundige Leasinggeber gleichzeitig auch Nebenleistungen, z. B. Einweisung und Service, anbieten kann.

Beispiel für Hersteller-Leasing

Leasingangebot eines Werkshändlers:

Unser Preis	29.511,00 EUR
Mietsonderzahlung	11.804,00 EUR
23 Leasingraten à	151,00 EUR
Kalkulierter Rückkaufwert	14.756,00 EUR

- Ermitteln Sie die Effektivverzinsung dieses Leasingangebots (auf eine Stelle nach dem Komma runden!).
- Wie ist diese niedrige Effektivverzinsung zu erklären bei einem Zinssatz für Bankkredite von zurzeit 10 % p. a.? Nehmen Sie an, dass die Leasinggesellschaft einen Händlerrabatt von 10 % auf den Listenpreis erhält.

1.1.3 Unterscheidung nach dem Leasingnehmer

Privatleasing: Da Privatpersonen die Leasingraten nicht steuerlich geltend machen können, werden im privaten Bereich meist andere Finanzierungsarten gewählt. Insbesondere ist ein Bankkredit normalerweise wirtschaftlich sinnvoller. Allerdings sehen gerade Hersteller-Lea-

singgesellschaften im Privatleasing eine interessante Marketingmöglichkeit. Durch das Bewerben einer niedrigen Leasingrate wird dem potentiellen Kunden eine liquiditätsschonende Fahrzeugbeschaffung in Aussicht gestellt. Nach Meinung von Experten ist Privatleasing nur dann zweckmäßig, wenn der Leasingnehmer von vorneherein die Rückgabe des Leasinggutes zum Vertragsende plant. Leasing kann für Privatleute aber auch dann interessant sein, wenn das Angebot einer Hersteller-Leasinggesellschaft Marketingmaßnahmen beinhaltet, die bei einer Barzahlung oder Finanzierung mittels eines Bankkredits nicht verfügbar wären. Welches Angebot für den privaten Kunden das günstigste ist (Leasing, Finanzierung durch Herstellerbank, Finanzierung durch Hausbank oder Barkauf), lässt sich auf Grund der fehlenden steuerlichen Absetzungsmöglichkeiten durch einfache Addition der Kosten (Anzahlung, Summe der Raten und ggf. Abschlusszahlung) ermitteln. Besonders nachteilig ist Privatleasing bei Kfz-Leasingverträgen mit Restfälligkeitsklausel dann, wenn der Privatmann einen Unfall schuldhaft verursacht (z. B. durch Alkohol am Steuer) und die Vollkaskoversicherung den Schaden nicht deckt. In diesem Fall muss der Leasingnehmer die gesamte noch fällige Summe der ausstehenden Leasingraten zuzüglich der evtl. fälligen Restwertzahlung vorzeitig auf einen Schlag bezahlen, ohne die Summe durch den Verkauf des zerstörten Fahrzeugs decken zu können.

Gewerbliches Leasing: Zum gewerblichen Leasing zählen Selbstständige, Unternehmen, Vereine und staatliche Institutionen, die steuerliche und bilanzielle Vorteile nutzen können.

1.1.4 Unterscheidung nach der Funktion des Leasings

Unter dem Begriff Leasing wird überwiegend das Finanzierungsleasing verstanden. Darunter versteht man grundsätzlich einen Vertrag, der dem Leasingnehmer das Recht zur Nutzung der Sache gibt. Dabei soll die Nutzung der Sache über eine bei Vertragsabschluss festgelegte Zeit (Grundmietzeit) laufen, die zumindest einen erheblichen Teil der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer der betroffenen Sache ausmacht. Das Bundesfinanzministerium hat sog. Leasingerlasse herausgegeben, die bestimmen, dass eine Produktionsmaschine, deren Lebensdauer durchschnittlich 3 bis 6 Jahre beträgt, vom Leasingnehmer nur zwischen mindestens 40 % und höchstens 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer wirtschaftlich genutzt werden darf. Während dieser Grundmietzeit von 40 bis 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer ist bei vertragsgemäßer Erfüllung eine ordentliche Kündigung durch Leasingnehmer und Leasinggeber ausgeschlossen.

Das Merkmal des Finanzierungsleasings liegt in dem Vollamortisationsprinzip. Es handelt sich daher beim Finanzierungsleasing vornehmlich um eine Finanzierungsentscheidung, selbst wenn der Leasingnehmer zu keinem Zeitpunkt Eigentümer des Leasingobjektes wird oder werden kann.

1.2 Arten des Finanzierungsleasings

Man unterscheidet zwischen den Vollamortisations- und Teilamortisationsverträgen. Im Vordergrund des Leasingvertrages steht das Finanzierungsinteresse des Leasingnehmers. Der Leasinggeber ist verpflichtet, dem Leasingnehmer das Leasingobjekt zum Gebrauch zu überlassen. Der Leasingnehmer ist verpflichtet, die vereinbarten Leasingraten zu entrichten, die gleichbleibend hoch sein oder auch progressiv sowie degressiv gestaltet werden können.

1.2.1 Vollamortisationsvertrag

Bei den Vollamortisationsverträgen ist die Höhe der Leasingraten derart bemessen, dass am Ende der Grundleasing-/mietzeit der Kaufpreis, die Finanzierungskosten und ein Risiko- oder Gewinnzuschlag bezahlt sind und damit die Vollamortisation gewährleistet wird.

Wesentlich für das Leasingverhältnis ist die Abwicklung des Leasingvertrages am Ende der Vertragslaufzeit. In der Praxis kommen folgende Gestaltungsmöglichkeiten bezüglich der Behandlung des Leasingobjekts nach Vertragsablauf vor:

- Der Leasingnehmer ist zur Rückgabe des Leasingobjekts nach Ablauf des Vertrages verpflichtet, wobei die Einzelheiten vertraglich festgelegt werden.
- Der Leasingnehmer ist berechtigt, durch eine einseitige Erklärung gegenüber dem Leasinggeber den Vertrag zu einer ermäßigten Folgeleasingrate bzw. Folgemiete zu verlängern. Man spricht in diesen Fällen von Leasingverträgen mit Verlängerungsoption.

1.2.2 Teilamortisationsvertrag

Bei Teilamortisationsverträgen werden vom Leasingnehmer während der Grundmietzeit monatliche Leasingraten an den Leasinggeber gezahlt. Da die Summe der während der Vertragslaufzeit gezahlten Leasingraten noch nicht zur vollen Amortisation ausreicht, unterliegt der Leasingnehmer am Ende der Vertragslaufzeit einer Zahlungspflicht zur Abdeckung des Restwerttrisikos.

Man unterscheidet verschiedene Arten, das Restwertrisiko auszugleichen:

- Der Leasinggeber hat ein Andienungsrecht, das den Leasingnehmer verpflichtet, auf Verlangen des Leasinggebers den Leasinggegenstand zu einem Preis zu kaufen, der bereits bei Abschluss des Leasingvertrages vereinbart wird. Der Leasingnehmer hat aber keinen Anspruch darauf, den Leasinggegenstand zu erwerben. Vom Andienungsrecht wird der Leasinggeber Gebrauch machen, wenn das Leasingobjekt den im Leasingvertrag geschätzten Restwert am Markt für Gebrauchsgüter nicht erzielt.
- Der Leasingnehmer wird an einem Restwertaufschlag des Leasingobjekts nach Ablauf der Grundmietzeit zu einem vertraglich festgelegten Prozentsatz beteiligt. Üblicherweise wird bei leasingerkonformen Leasingverträgen nach Ablauf der Grundmietzeit vorgesehen, dass dem Leasingnehmer das Recht eingeräumt wird, das Eigentum an dem Leasingobjekt zu erwerben (Kaufoption).
- Bei den Teilamortisationsverträgen wird häufig vereinbart, dass nach Ablauf der Grundmietzeit automatisch das Eigentum an dem Leasingobjekt auf den Leasingnehmer übergeht. Der „Kaufpreis“ wird teilweise bereits im Leasingvertrag festgelegt. Bei einem solchen vereinbarten automatischen Eigentumsübergang handelt es sich dann um einen Mietkauf.

In Teilamortisationsverträgen kommen Kombinationen von Kündigungsmöglichkeiten und daran gegebenenfalls anknüpfende Abschlusszahlungen vor, so dass der Leasingnehmer den Leasingvertrag kündigen kann, und zwar in der Regel frühestens nach Ablauf einer Grundmietzeit von 40 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer. Kündigt der Leasingnehmer, so hat er eine Abschlusszahlung in Höhe der durch die Leasingraten nicht gedeckten Gesamtkosten des Leasinggebers ohne den Gewinn für die Zeit nach der Kündigung zu entrichten. Dabei sind von dem Bruttobetrag der restlichen Leasingraten als wesentlicher Teil der ersparten Vertragskosten vor allem die im Wege der Abzinsung auf den Zeitpunkt der Vertragsbeendigung zu ermittelnden, in den restlichen Raten enthaltenen Kreditkosten abzusetzen.

Ist der Verwertungserlös höher als die Differenz von Gesamtkosten etc. und Leasingraten, so behält der Leasinggeber ihn voll, es sei denn, die Vertragsparteien haben sich über eine Aufteilung eines etwaigen Mehrerlöses anderweitig geeinigt.

1.2.3 Operatingleasing

Beim Operatingleasing wird ein Leasingvertrag geschlossen, dessen Laufzeit nur einen Teil der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasingobjektes abdeckt. Die Vertragsdauer ist in der Regel kurz oder unbestimmt mit erleichterter oder jederzeitiger Kündigungsmöglichkeit. Diese Form des Leasings unterscheidet sich daher kaum von einer Miete. Für ein Unter-

nehmen steht ein Finanzierungsinteresse nicht im Vordergrund, sondern eher ein Absatzinteresse beim direkten Herstellerleasing. Für einen Unternehmer als Leasingnehmer ist Operatingleasing z. B. interessant, wenn vorübergehende betriebliche Bedürfnisse (etwa zusätzlich benötigte Produktionsmittel zur Ausnutzung saisonaler Spitzen) zu befriedigen sind.

1.2.4 Sale and Lease Back

Eine Sonderform stellt das Sale and Lease Back-Verfahren dar. Es ermöglicht einem Unternehmer, Kapital freizusetzen, das z. B. in Ausrüstungsgegenständen, Grundstücken, Anlagen und sonstigen Betriebsobjekten gebunden ist, indem er diese an eine Leasinggesellschaft verkauft, den Kaufpreis erhält und gleichzeitig mit der Gesellschaft einen Leasingvertrag abschließt, der ihm das Recht zur Nutzung gibt. Das Sale and Lease Back-Verfahren kann in verschiedener Weise wie das Finanzierungsleasing ausgestaltet werden. Als Besonderheit ist zu beachten, dass kein Dreiecksverhältnis wie bei Vollamortisations- bzw. Teilamortisationsverträgen vorliegt, sondern nur Vertragsverhältnisse zwischen zwei Parteien bestehen. Im Übrigen ist ein Sale and Lease Back-Vertrag nach ähnlichen Kriterien wie das Finanzierungsleasing zu beurteilen.

1.2.5 Spezialleasing

Bei dieser Form des Leasings ist das Leasingobjekt so speziell auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten, dass ein Dritter keine sinnvolle wirtschaftliche Verwendung für das Objekt hat. Der Verkauf oder das Vermieten an Dritte ist deshalb nicht möglich. Darum wird der Leasinggegenstand in diesem Fall beim Leasingnehmer bilanziert, da nur er wirtschaftlicher Eigentümer ist. Der Leasinggegenstand ist beim Spezialleasing kein fungibles Wirtschaftsgut.

1.3 Fragen zur Wiederholung und Vertiefung

1. Anhand welcher Kriterien können Leasingformen unterschieden werden?
2. Was versteht man unter „Finanzierungsleasing“?
3. Stellen Sie Gemeinsamkeiten und Unterschiede bei Vollamortisationsverträgen und Teilamortisationsverträgen gegenüber.
4. Stellen Sie die Vorteile und die Nachteile einer Leasingfinanzierung gegenüber.

1.4 Kurzübersicht: Leasingformen

Unterscheidung nach der Art des Leasingobjektes	Mobilienleasing: <ul style="list-style-type: none"> - Konsumgüterleasing mit langen Laufzeiten - Investitionsgüterleasing - Büro- und Ladeneinrichtungen - Kfz-Leasing - Computer-/DV-Leasing Immobilienleasing Flugzeugleasing Schiffsleasing
--	---

Unterscheidung nach den Vertragsparteien	Indirektes Leasing: Dreiecksverhältnis Lieferant (Hersteller), vom Hersteller unabhängiges Leasingunternehmen (Leasinggeber) und Leasingnehmer Direktes Leasing (Herstellerleasing): <ul style="list-style-type: none"> - Lieferant und Hersteller des Leasinggutes ist gleichzeitig der Leasinggeber. - Leasingvertrag zwischen Hersteller (Leasinggeber) und dem Leasingnehmer
Unterscheidung nach dem Leasingnehmer	<ul style="list-style-type: none"> - Gewerbliches Leasing für Selbstständige, Unternehmen, Vereine sowie staatl. Institutionen - Privatleasing für Privatkunden
Unterscheidung nach der Funktion des Leasingvertrages	Arten: <ul style="list-style-type: none"> - Vollamortisationsvertrag: Leasingnehmer muss während der Grundmietzeit die Anschaffungskosten, die Finanzierungskosten und einen Risikozuschlag (Gewinn über die monatlichen Leasingraten) entrichten (Gewährleistung der Vollamortisation). - Teilamortisationsvertrag: Leasingnehmer zahlt monatliche Leasingraten, die nur einen Teil der Anschaffungskosten und damit nicht die volle Amortisation abdecken. Er muss zusätzlich die Zahlungspflicht zur Abdeckung des Restwertrisikos übernehmen. Wesen des Finanzierungsleasings <ul style="list-style-type: none"> - Es ist eine entgeltliche Nutzungsüberlassung mit einer Vertragslaufzeit zwischen mindestens 40 % und höchsten 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasingobjektes. - Es besteht kein Kündigungsrecht beider Parteien während der Grundmietzeit. - Der Leasingnehmer ist verpflichtet, die monatlich gleichbleibenden, progressiv oder degressiv gestalteten Leasingraten zu entrichten. - Das Leasingunternehmen ist rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Leasinggutes. - Grundlage für die Berechnung des Zeitraums der Grundmietzeit sind die vom Bundesfinanzministerium herausgegebenen AfA-Tabellen. Möglichkeiten der Vertragsgestaltung für das Ende des Vertragsablaufs <ul style="list-style-type: none"> - Rückgabe des Leasingobjektes durch den Leasingnehmer nach Vertragsablauf - Weiternutzung des Leasingobjektes: Leasing mit Verlängerungsoption - Leasing mit Kaufoption (ggf. Mietkauf) - Andienungsrecht des Leasinggebers an den Leasingnehmer - Weiterverkauf des Leasingobjektes durch den Leasinggeber mit Mehrerlösbeteiligung des Leasingnehmers (i. d. R. 75 % des Mehrerlöses an den Leasingnehmer und 25 % an den Leasinggeber) oder Andienungsrecht des Leasinggebers an den Leasingnehmer
Operating Leasing	<ul style="list-style-type: none"> - Diese Form des Leasingvertrages unterscheidet sich kaum von der Miete. - Vertrag deckt nur einen Teil der Laufzeit der üblichen Nutzungsdauer des Leasingobjektes ab.

	<ul style="list-style-type: none"> - kurze Vertragsdauer oder unbestimmte Vertragslaufzeit, dann aber mit erleichterter oder jederzeitiger Kündigungsmöglichkeit - Zweck dieses Vertrages: Befriedigung vorübergehender betrieblicher Bedürfnisse, z. B. zusätzlich benötigte Produktionsmittel zur Ausnutzung saisonaler Spitzen - kein Finanzierungsinteresse, sondern eher ein Absatzinteresse beim direkten Herstellerleasing
Sale and Lease Back	<ul style="list-style-type: none"> - Das Unternehmen (Leasingnehmer) kann mit dieser Leasingform Kapital freisetzen, das z. B. in Ausrüstungsgegenständen, Grundstücken oder Anlagen gebunden ist, indem er diese an eine Leasinggesellschaft verkauft, den Kaufpreis erhält und gleichzeitig mit der Gesellschaft einen Leasingvertrag abschließt, der ihm das Recht zur Nutzung gibt. - Ausgestaltungsmöglichkeit des Leasingvertrages analog zum Finanzierungsleasing - Vertragsverhältnis besteht nur zwischen zwei Parteien (kein Dreiecksverhältnis). - Übliches Vertragsverhältnis: Zwischen Verkäufer (Leasingnehmer) und Erwerber (Leasinggeber) wird häufig ein Mietkaufvertrag geschlossen, d. h. automatischer Rückkaufverwerb mit Zahlung der letzten Mietkaufrate.
Spezialleasing	- Das Leasingobjekt kann nur vom Leasingnehmer genutzt werden.

1.5 Beispiele für Leasingverträge

Beispiel eines Vollamortisationsvertrages (Auszug)

Vertragsnummer ...

Leasingnehmer: Name, Anschrift, Rechtsform ...

Der Kunde beantragt bei der ... den Abschluss dieses Leasingvertrages zu den nachfolgenden Bedingungen und den Allgemeinen Leasingbedingungen.

Bezeichnung Leasingobjekt ...

Voraussichtliches Lieferdatum

Lieferant ...

Standort ...

Anschaffungspreis netto ...

Vorauszahlung des Kunden netto ...

Unkündbare Vertragsdauer (Beginn mit Übernahme des Objekts durch den Kunden) ...
Monate ...

AfA-Dauer ... Monate ...

Leasingrate netto ...

Fälligkeit der Raten: Die erste Rate ist am Tag der Objektübernahme durch den Kunden fällig (Vertragsbeginn). Die folgenden Raten sind jeweils am 1. eines Kalendermonats im Voraus fällig.

Versicherungen: Die Rate beinhaltet eine Maschinenbruchversicherung.

Ja

Nein

Falls ja, werden die Verpflichtungen des Kunden aus Ziffer 9 der ALB insoweit aufgehoben. Die übrigen Bestimmungen dieser Ziffer bleiben gültig. Ein Selbstbehalt in Höhe von 1.000,00 EUR ist vom Kunden zu tragen.

Bankeinzugsermächtigung: Der Kunde ermächtigt die ... bis auf Widerruf, die fälligen Raten sowie alle sonstigen fälligen Beträge mittels Lastschrift von seinem nachstehend genannten Konto einzuziehen ...

Datenschutzbelehrung

Anerkennung der ALB

Vertragsunterschriften

Selbstschuldnerische Bürgschaft

Beispiel für einen Teilamortisationsvertrag (Auszug)

Vertragsnummer ...

Leasingnehmer: Name, Anschrift, Rechtsform ...

Der Kunde beantragt bei der ... den Abschluss dieses Leasingvertrages zu den nachfolgenden Bedingungen und den Allgemeinen Leasingbedingungen.

Bezeichnung Leasingobjekt ...

Objekt (Fahrgestellnummer, Kennzeichen, voraussichtliches Lieferdatum)

Lieferant ...

Standort ...

Anschaffungspreis netto ...

Gesamtanschaffungspreis netto ...

Rabatt ...

Vorauszahlung des Kunden netto ...

Berechnungsgrundlage der Leasingraten ...

Unkündbare Vertragsdauer (Beginn mit Übernahme des Objekts durch den Kunden) ...
Monate ...

AfA-Dauer ... Monate ...

Leasingrate netto ...

Fälligkeit der Raten: Die erste Rate ist am Tag der Objektübernahme durch den Kunden fällig (Vertragsbeginn). Die folgenden Raten sind jeweils am 1. eines Kalendermonats im Voraus fällig.

Restwert netto: ...

Die .. hat die Raten unter Berücksichtigung eines Restwertes des Objekts zum Ablauf der unkündbaren Vertragsdauer von ... % des Gesamtanschaffungspreises netto, somit .. zuzüglich Umsatzsteuer berechnet und mit dem Kunden vereinbart. Die ... kann zum Ende der unkündbaren Vertragsdauer ihr Andienungsrecht zum Restwert ausüben oder auf Basis der Mehrerlösbeteiligung abrechnen.