Leasing – Kredit - Mietkauf im Vergleich

Welche Finanzierungsform sollte man heutzutage wählen? Vor dieser Frage stehen alteingesessene Firmen genauso wie Existenzgründer, Vereine, Privatpersonen, Kommunen und Staaten. Im Grunde genommen geht es um die Frage, unter welchen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen Geld verliehen wird.

Historisch gesehen und mit gewisser ironischer Brisanz im Hinblick auf aktuelle Entwicklungen begann die Entwicklung der Kreditvergabe in Griechenland um 300 bis 400 v.Chr. Die Drachme ist die älteste Währung Europas und war damals die am weitesten verbreitete.

Zu den Begründern der Kreditwirtschaft zählten hauptsächlich freigelassene Sklaven und Migranten. Sie hatten nicht dieselben Rechte wie die übrigen Bürger - ihnen waren z.B. der Erwerb von Grund und Boden sowie landwirtschaftliche Aktivitäten verboten. Daher spezialisierten sich viele auf das Geldwechseln und die Verwahrung von Kundeneinlagen, sowie deren Weiterinvestition, z.B. in Seedarlehen – der Vorfinanzierung von Schiffsfrachten – gegen Zinszahlungen, die risikoabhängig zwischen 10% und 30% lagen.

Leasing und Mietkauf hingegen gehen auf die moderne Marktwirtschaft der frühen 60er Jahre zurück. Zu diesem Zeitpunkt etablierten sich die ersten herstellerunabhängigen Gesellschaften mit einem Angebot nach amerikanischem Vorbild. Rechtliche oder steuerliche Rahmen gab es zu dieser Zeit noch nicht, erst Anfang der 70er Jahre wurden diese über entsprechende Leasingerlasse begründet. Die Relevanz des Leasings nahm erst Anfang der 70er Jahre zu, 1972 wurde der Deutsche Leasingverband als Vorgängerverband des BDL (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen) mit Sitz in Hamburg gegründet.

Der Vorgänger war eine Arbeitsgemeinschaft aus fünf Leasinggesellschaften, welche sich 1967 bildete. Der Grundgedanke dabei war und ist, dass allein die Nutzung des Leasinggutes bereits Werte schafft, das Eigentum daran aber nicht unbedingt dazu von Nöten ist. Aus Leasing wurde der Mietkauf entwickelt. Da nur Finanzierer mit Vollbanklizenz nach deutschem Recht Kredite anbieten dürfen, wurde eine damit eigentumsschaffende Alternative zum Leasing geschaffen – auf Basis der bestehenden rechtlichen Regelungen für den Miet- und den Kaufvertrag.

Wie können Leasing, Kredit und Mietkauf unterschieden werden?

Grundsätzlich spricht man bei allen drei Formen von Finanzierungen: Es geht um die Verleihung von Geld gegen sukzessive Rückzahlung nebst Zinsen – in jedem Fall und ohne Ausnahme – also auch bei den sogenannten „Null-Prozent-Finanzierungen“. Unterschiede bestehen nur im zeitlichen Ablauf sowie bei den juristischen und steuerlichen Konsequenzen des Eigentumserwerbs. Und hier sind wir schon beim ersten wichtigen Thema – dem Eigentumserwerb bzw. der entsprechenden Vertragskette.

Der aktuelle Artikel konzentriert sich im Wesentlichen auf die Finanzierung von Nutzfahrzeugen. Grundsätzlich ließen sich die Ausführungen aber auch die Finanzierung anderer mobiler Wirtschaftsgüter wie z.B. Maschinen und auf die Bereiche des Erwerbs von Rechten, Lizenzen sowie immateriellen Gütern erweitern.

Die verschiedenen Vertragsketten:

1) Der klassische **Kredit** besitzt die einfachste Konstruktion – für diese Finanzierungsvariante ist kein bestimmter zeitlicher Ablauf vorgeschrieben. Es erfolgt eine Kreditherauslage gegen Sicherungsübereignung. Das heißt juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer des Investitionsgutes wird von vornherein der Kreditnehmer. Über die Sicherungsübereignung erhält der Finanzierer das treuhändische Eigentum. Auf die Verwertungsmöglichkeit bei Nichterfüllung des Vertrages wird später noch einmal Bezug genommen.

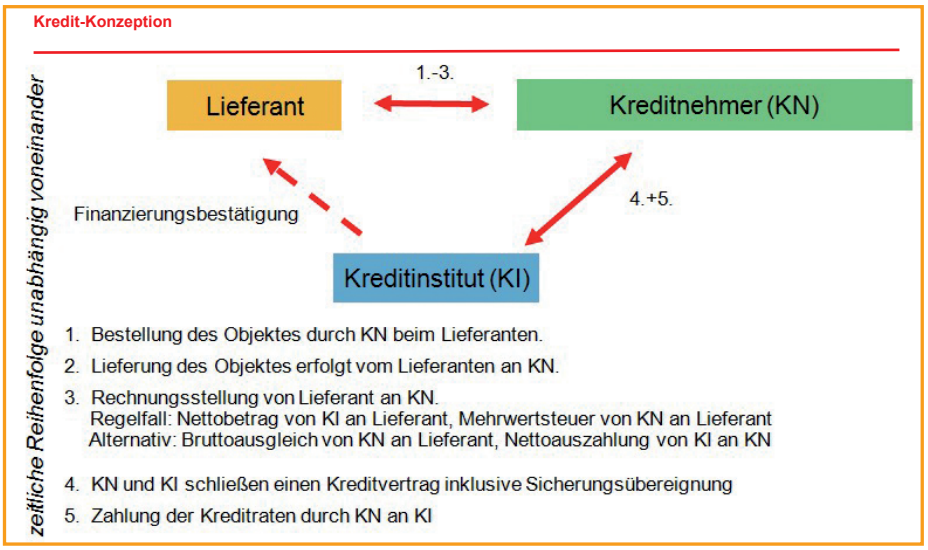
Definition Sicherungsübereignung:

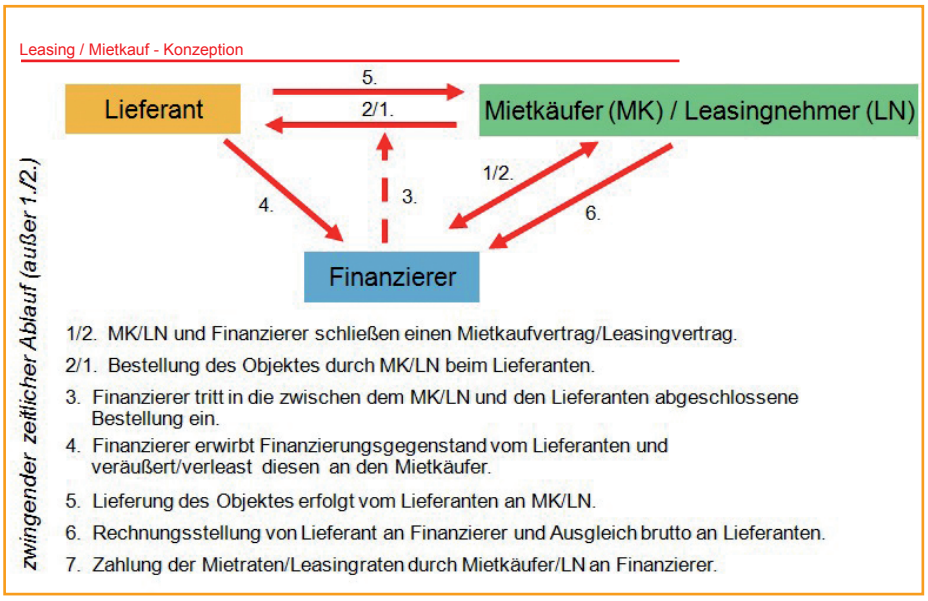
Ist „…die Übereignung von beweglichen Sachen durch den Kreditnehmer an den Gläubiger (Kreditinstitut) zur Sicherung einer Forderung. Die übereigneten Gegenstände verbleiben im Besitz des Kreditnehmers“.

Quelle: Duden der Wirtschaft A-Z, Seite 406

Anbieter von Krediten benötigen eine Banklizenz. Darunter versteht man die behördliche Erlaubnis zum Betreiben eines Kreditinstitutes oder eines bankähnlichen Unternehmens. Wer Bankgeschäfte betreiben will, bedarf in den meisten Rechtsordnungen einer Genehmigung durch die zuständige Behörde für Bankenaufsicht (Erlaubnisvorbehalt durch das Kreditwesengesetz, KWG).

Abb.1





2) Leasing und **Mietkauf** ähneln sich stark im Ablauf. Daher lässt sich die Darstellung gut kombinieren. Oft wird verkannt, welche Bedeutung die zeitliche Reihenfolge der einzelnen Vertragsbestandteile für den Gesamtvertrag hat.

Die Grundlage für das Leasinggeschäft sind Leasingerlasse des Bundesministeriums der Finanzen aus den 70er Jahren, insbesondere der *„Vollamortisations-Erlass Mobilien Leasing“ vom 19.04.1971 und der „Teilamortisations-Erlass Mobilien Leasing“* vom 22.12.1975. Diese sind unter anderem auf den Seiten des Leasingverbandes

(http://bdl.leasingverband.de/leasing/leasing-erlasse)

einsehbar. Sie regeln das wirtschaftliche Eigentum an Leasing-Objekten sowie die bilanzielle Abbildung des Geschäftes bei den Vertragsparteien. Dadurch wird die steuerliche Grundlage für das Leasinggeschäft geschaffen.

Juristischer Eigentümer bleibt während der gesamten Vertragsdauer die Leasinggesellschaft. Erst wenn eine Kaufoption oder Kaufverpflichtung seitens des Leasingnehmers am Ende oder während der Laufzeit ausgeübt oder erfüllt wird, geht das juristische Eigentum am Objekt auf den Leasingnehmer über. Das wirtschaftliche Eigentum ist von vornherein beim Leasingnehmer angesiedelt.

Wie bereits erwähnt bilden anders als beim Leasing das Mietrecht sowie der Kaufvertrag bzw. das BGB die Basis für Mietkaufverträge. Trotz der Schaffung von juristischem Eigentum beim Kreditnehmer ist keine Vollbanklizenz seitens des Kreditgebers notwendig. Das macht es theoretisch allen Leasing- bzw. Finanzierungsgesellschaften möglich, Mietkauf anzubieten.

Es steht beim Mietkauf vornherein fest, dass das juristische Eigentum mit Zahlung der letzten vereinbarten Rate (dies kann auch eine Blockrate sein), auf den Mietkäufer übergeht – bis dahin verbleibt es jedoch beim Finanzierer. Das wirtschaftliche Eigentum ist wie auch bei den anderen Finanzierungsformen dem Mietkäufer vorbehalten. Es gibt allerdings Besonderheiten mit Blick auf die Verwertung, worauf wie bereits erwähnt zu einem späteren Zeitpunkt eingegangen werden soll.

Überblick über die Leasing-Vertragsformen

Es existieren die verschiedensten Vertragsformen von Leasing. In der Regel ist die genaue Vertragsform nur über die Leasingbedingungen ersichtlich. Insbesondere die Regelungen am Vertragsende können sich aber durchaus unterscheiden. Eine alleinige Betrachtung der monatlichen Raten oder der Auswirkungen auf die kurzfristige Liquidität ist daher nicht ausreichend. Auch die Rücknahmebedingungen des Herstellers, z.B. in Bezug auf den Restwert, spielen für die Wahl der optimalen Vertragsform eine wichtige Rolle.

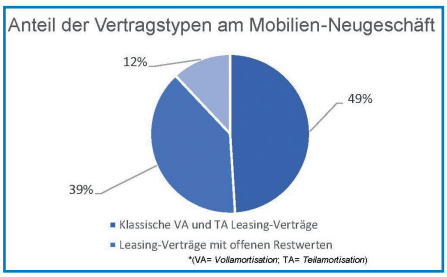
Daher ist es wichtig, sich vor Abschluss eines Leasingvertrags beim Leasinggeber und/oder Steuerberater ausführlich zu informieren. Dann ist Leasing sehr sinnvoll und bringt durch eine Optimierung der Bilanz- und Liquiditätsstruktur erhebliche Vorteile.

Überblick über die Leasing-Vertragsformen

Vollamortisations-vertrag	Teilamortisations-vertrag	Kündbarer Vertrag	Kilometervertrag
Leasing-Erlass des BdF vom 19.04.1971: Amortisation sämtlicher Anschaffungs- und Finanzierungskosten innerhalb der Leasingdauer. Anschließende Wahlmöglichkeiten für den Leasingnehmer: ➢ Kauf ➢ Verlängerung ➢ Rückgabe	Leasing-Erlass des BdF vom 22.12.1975: Keine volle Amortisation der Anschaffungskosten innerhalb der Leasingdauer. Anschließend: ➢ Verlängerung ➢ Veräußerung am freien Markt ➢ Andienungsrecht des Leasinggebers, wenn Marktwert < Restwert ➢ Kaufverhandlungen mit LN Marktwert > Restwert	Leasing-Erlass des BdF vom 22.12.1975: Vertrag auf unbestimmte Zeit. Leasingnehmer hat Kündigungsrecht erstmals nach 40% der AfA-Zeit. Bei Kündigung: ➢ Degressiv gestaffelte Abschlusszahlungen ➢ Anrechnung eines Verwertungserlöses	Ähnlich Teilamortisationsvertrag: Keine volle Amortisation der Anschaffungskosten innerhalb der Leasingdauer. Basis für Berechnung ist der Marktwert für eine bestimmte Kilometerlaufleistung, dieser wird vom Lieferanten an den Leasinggeber garantiert. Am Ende der Leasingdauer: ➢ Abrechnung nach Minder- und Mehrkilometer Keine spätere Übernahme des Leasingobjektes möglich

Die am Markt üblichsten Formen des Leasings sind das Teilamortisationsleasing und der Kilometervertrag.

Hersteller und Lieferanten mit eigenen Leasinggesellschaften (Captives) bedienen sich in der Regel des Leasingvertrages mit Kilometerbegrenzung. Die Vertragskonstruktion ist für den Kunden einfach und es gibt eine feste Kalkulationsbasis über die Leasingrate. Das Fahrzeug kann am Ende nicht übernommen werden, es muss in jedem Fall an den Händler zur Abrechnung abgegeben werden.



Quelle: BDL, Stand Juli 2014

Die obige Grafik zeigt am Beispiel des Mobilien-Leasings die Beliebtheit der unterschiedlichen Vertragstypen. In der Grafik ist zu beachten, dass Kilometerverträge formal zu den Teilamortisationsverträgen gehören.

Der Teilamortisationsvertrag ist üblich für herstellerunabhängige Leasinggesellschaften. Jeder Kunde hat grundsätzlich einen individuellen Gestaltungsspielraum. In der Regel gibt der Lieferant, abhängig von seiner zugrunde liegenden Kalkulation, den Kaufpreis und den Restwert vor. Letzteren kann der Lieferant dem Kunden garantieren, eine Verpflichtung dazu besteht aber nicht. In jedem Fall besteht aber ein Andienungsrecht gegenüber dem Kunden. Das heißt der Kunde ist dazu verpflichtet, das Fahrzeug am Ende der Vertragslaufzeit zum Marktwert abzukaufen.

Während Vollamortisationsverträge nur einen kleinen Prozentsatz am gesamten Leasingmarkt ausmachen, findet man den kündbaren Leasingvertrag häufig bei Kommunen und öffentlichen Einrichtungen, da er über lange Zeit feste Raten und somit höchste Planungssicherheit bietet.

Gegenüberstellung einzelner Finanzierungsformen

Die folgende Aufstellung gibt einen neutralen Überblick über die Eigenschaften und Konsequenzen der verschiedenen Finanzierungsformen.

Kriterien	Kredit	Leasing	Mietkauf
Bilanzierung Leasingobjekt	Kreditnehmer	Leasinggesellschaft	Mietkäufer
Bilanzneutral	nein	Ja	nein
Abschreibung	ja	Nein	ja
Eigentumsübergang	ja	Je nach Vertragsart	ja
Betriebsausgaben in G+V	AfA und Zinsen	Leasingrate	AfA und Zinsen
Festkondition	ja	Ja	ja
Zusätzliche Gewerbeertragssteuerbelastung	ja	Ja	ja
Umsatzsteuer	sofort fällig in Höhe von 19% des Kaufpreises	19% der Nettorate	sofort fällig in Höhe von 19% auf die kumulierten Raten
Investitionszulagen	ja	Nein	ja
Investitionszuschüsse	ja	Nein	ja

Vor- und Nachteile einzelner Finanzierungsformen

Aus den oben beschriebenen Eigenschaften der Finanzierungsformen ergeben sich folgende Vor- und Nachteile für den Kreditnehmer:

	Vorteile	Nachteile
Kredit	- einfache Abwicklung - schnelle Auszahlung möglich - Kostensicherheit	- Kreditlaufzeit sollte an Innovationszyklus angepasst werden
Leasing	- größtmögliche Flexibilität bei Vertragsgestaltung - bilanzielle und steuerliche Vorteile - Schont die Liquidität - Kurze Leasingdauern schützen vor Überalterung des Investitionsgutes	- Zeitliche Reihenfolge muss berücksichtigt werden - Regelung zur Rückgabe des Leasingobjektes sollte zu Vertragsbeginn feststehen
Mietkauf	- gleiche Flexibilität wie bei Kredit - Kostensicherheit	- zeitliche Reihenfolge muss berücksichtigt werden

Welche Vertragsvariante für den Kunden vorteilhaft ist, hängt von zahlreichen individuellen Faktoren ab. Deshalb ist es wichtig, sich von einem kompetenten Finanzdienstleister wie z.B. der GEFA professionell beraten zu lassen.

Null-Prozent Finanzierung und Restwertpolitik

Auch wenn beide Themen auf den ersten Blick nichts miteinander zu tun haben, berühren sie doch den gleichen Hintergrund:

Ein Kreditinstitut oder eine Leasinggesellschaft wird keine Finanzierung unter ihrem Einstand (also den Kosten für die Refinanzierung) heraus geben.

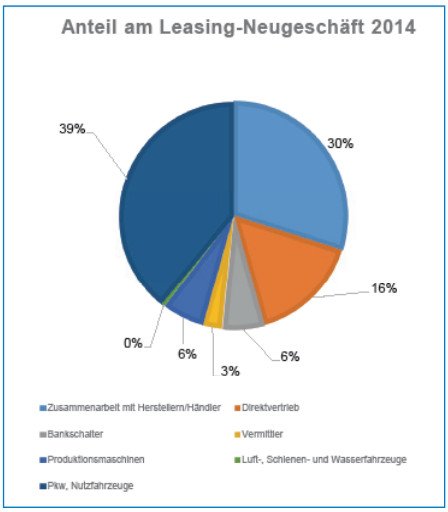
Hintergrund der sogenannten „Null Prozent Finanzierung“ ist daher in der Regel eine Subventionierung durch den Händler oder Lieferanten. Das heißt ein Teil aus dem Verkaufserlös des Fahrzeugs fließt zur Stützung der Zinskosten des angebundenen Finanzierers in den Leasing- oder Finanzierungsvertrag. Oft ist es auch möglich, über diese Quersubventionierung Service- und Wartungsverträge zu stützen. Letztlich muss der Käufer sorgfältig prüfen, ob das subventionierte Angebot für ihn optimal ist oder ob er mit dem Lieferanten einen erhöhten Rabatt verhandelt und sich auf dem freien Markt nach einem Finanzierer oder einer Leasinggesellschaft umschaut.

Beim Thema Restwertpolitik ist darauf zu achten, dass Restwerte vereinbart werden, die dem Marktwert der Objekte am Ende der Leasingzeit möglichst nahe kommen. Bei überhöhten Restwerten können zwar günstige monatliche Raten angeboten werden, bei Vertragsende kann es aber schnell zu Problemen kommen, wenn der Restwertgarant den kalkulierten Verkaufserlös am Markt nicht erzielen kann.

Bei der Rückgabe der Objekte kann es nämlich durchaus zu Diskussionen kommen. Kein Restwertgarant erwartet eine Neuwagenrückgabe, allerdings wird das zurückzugebende Fahrzeug sehr genau unter die Lupe genommen. Die Grenze zwischen normalen Gebrauchsspuren und fahrlässigen bis grob fahrlässigen Schäden lässt sich nicht immer genau ziehen. Und das kann dann letztendlich doch teuer werden.

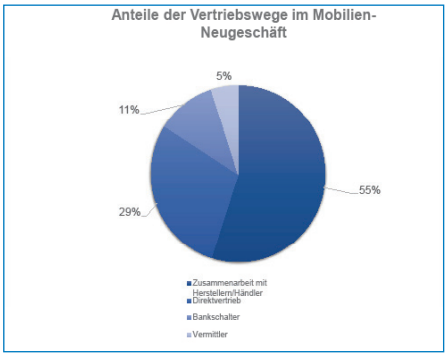
Marktüberblick und Marktteilnehmer

Ein vollständiger Marktüberblick lässt sich in Deutschland auf Grund der Strukturen nicht herstellen. Es gibt keine exakten offiziellen Zahlen zum Volumen der Kredit- und Leasinggeschäfte und dem jeweiligen Anteil. Die hier genutzten Grafiken beziehen sich auf Erhebungen des Bundesverbandes deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Es lässt sich aber anhand des Leasingmarktes zumindest eine Aufteilung auf verschiedene Produktgruppen erkennen wie folgende Grafik zeigt. Allein der Bereich PKW/Nutzfahrzeuge bildet über 70% des Leasingmarktes.



Quelle: ifo-Institut / BDL, November 2014

Es lassen sich am Markt grundsätzlich zwei Arten von Finanzierern unterscheiden: die herstellerabhängigen Finanzierer und die herstellerunabhängigen Finanzierer.



Quelle: BDL, Stand Juli 2014

Herstellerabhängige Finanzierer im Nutzfahrzeugmarkt sind entweder direkt verbundene Konzernunternehmen der Hersteller mit Vollbanklizenz oder Finanzierer mit festen Kooperationsvereinbarungen zu einzelnen Herstellern.

Üblicherweise sind die Kalkulationssysteme für LKW direkt verbunden mit einem Finanzierungs- oder Leasingsystem, um direkt ein entsprechendes Angebot unterschriftsreif mitzuliefern. Hier ist für den Kunden wichtig zu prüfen, ob dieses Angebot zu seinen Zielen und zur aktuellen Unternehmenssituation passt. Ansonsten besteht die Gefahr, dass Werbeangebote oder einfache vordergründig liquiditätsorientierte Gesichtspunkte die Finanzierungsvariante entscheiden. In der Regel kann auch ein Berater hinzugezogen werden; grundsätzlich bleibt aber die Abhängigkeit zwischen Händler und Finanzierer bestehen.

Der Markt für herstellerunabhängige Finanzierer im Segment der Nutzfahrzeugfinanzierungen lässt sich vereinfacht in die bankengebunden Objektfinanzierer und in solche mit sonstigem großem Konzernhintergrund unterteilen. Diese konzentrieren sich hauptsächlich auf die reine Bankenfilialbetreuung, also auf die Vermittlung durch das hauseigene Bankfilialnetz und die dort betreuten Kunden. Die Direktbetreuung von Kunden spielt eine eher untergeordnete Rolle.

Die GEFA als Autorin dieses Artikels gehört zum Konzern der Societe Generale. Sie hat somit auch mit entsprechendem Bankenhintergrund, lässt sich aber als spezialisierter Objektfinanzierer mit hoher Markt- und Branchenexpertise nicht direkt in die obige Aufzählung eingliedern. Die Kundenbetreuung erfolgt durch eine hohe persönliche Marktpräsenz der GEFA-Außendienstmitarbeiter sowohl bei Endkunden als auch bei Händlern- und Vendoren. Zum Schluss bleiben kleine, unabhängige Objektfinanzierer übrig, sowie viele kleine regionale und überregionale Leasinggesellschaften. Die Unterschiede lassen sich in der Spezialisierung, der verschieden stark ausgeprägten Vertriebsstruktur, differenzierten Refinanzierungsstruktur und in den Refinanzierungsmöglichkeiten festmachen.

Fazit

Die individuelle Situation des Unternehmens und der handelnden, verantwortlichen Personen, die steuerlichen und bilanziellen Ziele, sowie die Gegebenheiten der Hersteller und die Refinanzierungsmöglichkeiten sind ausschlaggebend für das sinnvollste Finanzierungsprodukt.

Wie in den meisten wichtigen Lebenssituationen kann eine gründliche, objektive und unabhängige Beratung unterstützen, oft aber auch die unternehmerische Erfahrung und entsprechende Weitsicht weiterhelfen.

Wichtig sind das entsprechende Vertrauen, das entsprechende Branchen- und Objekt-Know-how sowie die notwendige Objektivität eines Finanzdienstleisters.

So findet der Kunde aus dem breiten Spektrum der Kredit-, Leasing- und Mietkauflösungen das für ihn optimale Angebot.

„Kredit – Leasing – Mietkauf auf den Punkt gebracht“

Leasing die liquiditätsschonende, bilanzneutrale Variante

Mietkauf für die langfristige, eigentumsbildende Partnerschaft mit dem Finanzierungspartner

Kredit der Klassiker mit einfachster Abwicklung

Ausflug GEFA

Als einer der bedeutendsten Partner für die Absatz- und Investitionsfinanzierung in Europa und darüber hinaus bietet die GEFA unter der Marke Societe Generale Equipment Finance individuelle Finanzierungs- und Leasinglösungen für mobile Wirtschaftsgüter.

Mit einer mehr als 65jährigen Markt- und Branchenerfahrung unterstützt die GEFA Unternehmen, die in neue Maschinen, Geräte oder Nutzfahrzeuge investieren möchten. Genauso werden Hersteller oder Händlern im Rahmen von Einkaufs- und Absatzfinanzierunglösungen beim Abverkauf ihrer Produkte unterstützt. So bleiben Unternehmer, Hersteller oder Händler wettbewerbsfähig - auf nationaler und internationaler Ebene.

Die GEFA richtet ihre Kredit-, Mietkauf und Leasinglösungen optimal auf die Bedürfnisse der Kunden aus, da sie über spezielle Branchenkompetenzen verfügt.

Die GEFA versteht sich nicht nur als Finanzierer sondern auch als Service Provider. Deshalb wird die Produktpalette kontinuierlich um marktgerechte Dienstleistungen erweitert.

Dazu gehören Versicherungslösungen rund um das Investitionsobjekt, Tank- und Kundenkarten mit echten monetären Vorteilen, die Truck- und Trailermiete über die Tochter PEMA und die Fahrzeugbe- und -verwertung über Truckport.

Die GEFA gehört zur international agierenden Bankengruppe Societe Generale, die im Geschäftsbereich Societe Generale Equipment Finance in 35 Ländern weltweit tätig ist.

Unter der Marke GEFA BANK bietet die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH Privat- und Geschäftskunden mit dem Slogan „Zinsen made in Germany“ Tages- und Festgeldprodukte sowie Sparkonten an.

Im Bereich Finanzierung stehen regional folgende Ansprechpartner für individuell zugeschnittene Lösungen zur Verfügung:

Reinhard Mull
0171 / 5513989

Mathias Noack
0173 / 9103737

Steffen Ludley
0172 / 2905103

Michael Schinke
0173 / 3845134

Daniel Scherr
0172 / 2561526