

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

DAS DIGITALMAGAZIN
FÜR DEN MITTELSTAND

№
03
25

So funktioniert Leasing

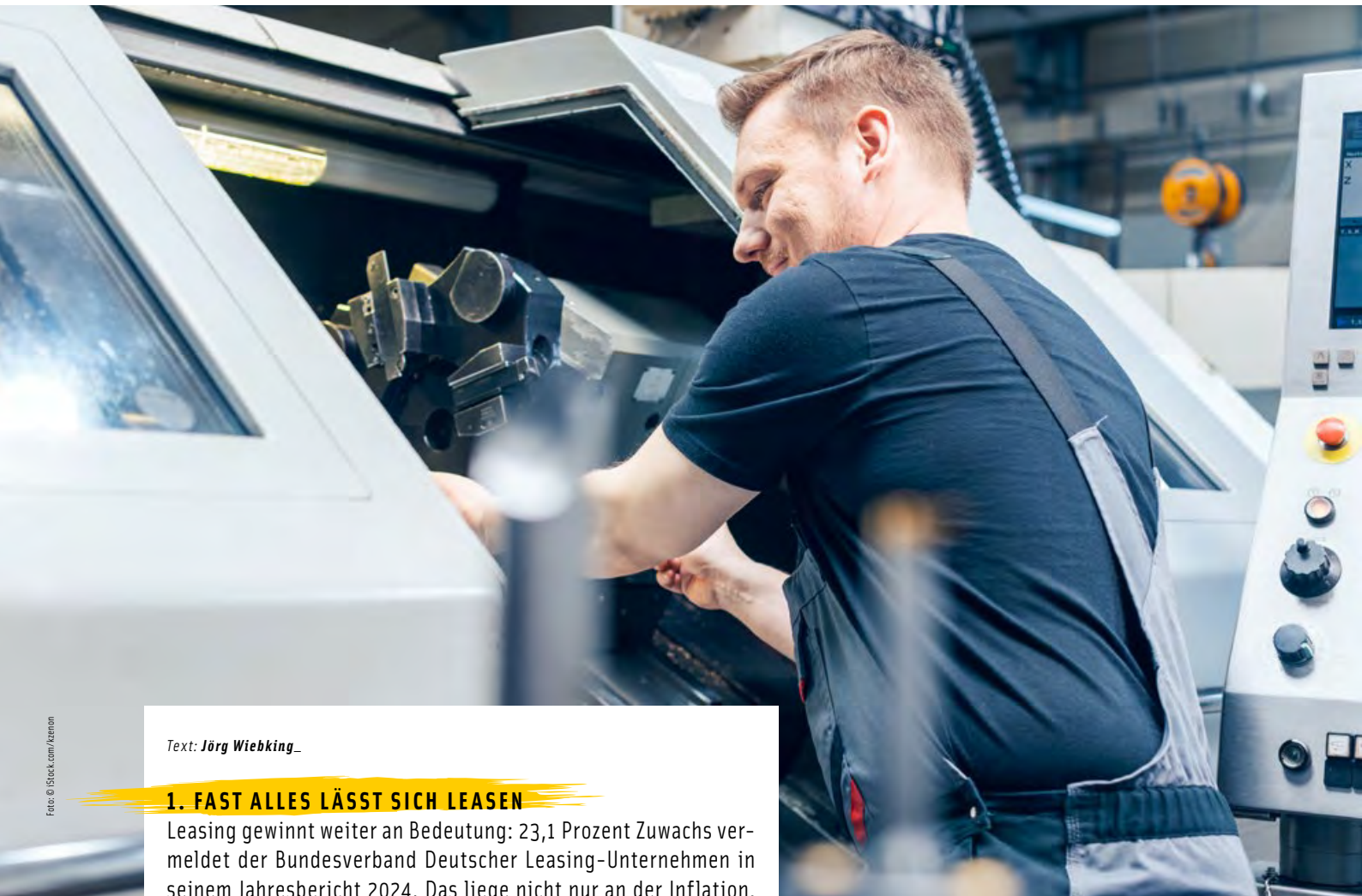
**Handwerker können fast alles leasen.
Wir erklären Vor- und Nachteile.**

MEISTERBRIEFE
Immer mehr Fälschungen
tauchen auf

ÖFFENTLICHKEIT
Neue Staffel der
Imagekampagne startet

10 Dinge, die Sie über Leasing wissen sollten

HANDWERKER KÖNNEN FAST ALLES LEASEN UND SO IHRE KREDITLINIE SCHONEN. DOCH NICHT IMMER IST DAS DIE BESTE LÖSUNG.



Text: Jörg Wiebking

1. FAST ALLES LÄSST SICH LEASEN

Leasing gewinnt weiter an Bedeutung: 23,1 Prozent Zuwachs vermeldet der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen in seinem Jahresbericht 2024. Das liege nicht nur an der Inflation, sondern auch an der gestiegenen Nachfrage. Die Verbandsstatistik gibt zugleich einen Einblick, was deutsche Unternehmen alles leasen: So haben Produktionsmaschinen einen Anteil von 7 Prozent am Neugeschäft. Jeweils 3 Prozent entfallen auf IT, Software und Cloud-Anwendungen, auf Baumaschinen und auf Fahrräder und E-Roller. Den größten Anteil haben jedoch nach wie vor Pkw (62 Prozent) und Nutzfahrzeuge (12 Prozent).

Es gibt fast nichts, was Handwerksbetriebe nicht leasen können. »Leasen lassen sich alle beweglichen Wirtschaftsgüter und das bewegliche Anlagevermögen, bis hin zu Möbeln und Smartphones«, sagt Gabriele Romeike. Die Expertin für Unternehmensfinanzierung

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing.



aus Mülheim an der Ruhr ist Inhaberin von Financial Projects und mietfinanz.de und Mitglied im Bundesverband der KMU-Berater. Leasing bietet Unternehmen einige Vorteile, so Romeike. Doch Handwerker sollten wissen, wie es funktioniert und welche Alternativen es gibt. Nur so könnten sie das beste Ergebnis herausholen.

2. WIE FUNKTIONIERT LEASING?

Ein Handwerksbetrieb schließt mit dem Leasinggeber einen Nutzungsvertrag für den Leasinggegenstand ab, zum Beispiel für eine neue CNC-Maschine. Die Maschine gehört juristisch und wirtschaftlich der Leasinggesellschaft. Der Vertrag regelt die Leasingdauer, monatliche Raten, Gebühren, Sonderzahlungen, Wartung und Reparaturen – aber nicht den Übernahmepreis. Am Ende der Laufzeit kann der Handwerker den Vertrag verlängern, ihn auslaufen lassen oder die Maschine vom Leasinggeber kaufen.

3. WELCHE LEASINGARTEN GIBT ES?

Leasing gibt es in vielen Formen. Welche Begriffe Sie kennen sollten, erläutert Gabriele Romeike:

- **Voll- und Teilamortisation:** Das ist das klassische Leasing. Bei Vollamortisation amortisiert der Leasingnehmer die gesamten Anschaffungskosten der Leasinggesellschaft durch die Leasingraten. Bei Teilamortisation decken die Leasingraten nur einen Teil der Anschaffungskosten; es bleibt ein Restwert. Die Laufzeiten der Verträge bewegen sich zwischen mindestens 10 Prozent und maximal 90 Prozent der steuerlich anerkannten Abschreibungszeiten.
- **Finanzierungsleasing:** Diese Leasingform ermöglicht es dem Leasingnehmer, das Leasingobjekt als Anlagevermögen zu buchen. Dazu wird vertraglich die Übernahme zum Ende der Laufzeit vereinbart.
- **Sale-and-lease-back:** Der Betrieb verkauft zum Beispiel eine Maschine an eine Leasinggesellschaft und least sie von ihr zurück. Das kann in Verlustsituationen zur Überbrückung finanzieller Probleme dienen, aber auch zur Wachstumsfinanzierung. Interessant ist diese Variante auch, wenn stille Reserven gehoben werden können, um das Eigenkapital des Unternehmens zu erhöhen. Diese Variante bieten allerdings nur wenige Gesellschaften an, die dazu besondere Bedingungen des Bundesaufsichtsamtes für Finanzdienstleistungen erfüllen müssen. Fragen Sie dazu Finanzierungsexperten, wann diese Variante sinnvoll ist.

4. WELCHE VORTEILE BIETET LEASING?

Die Ausstattung eines Handwerksbetriebes kostet viel Geld. Wer nicht so viel auf einmal investieren kann oder

will, entscheidet sich deshalb vielleicht für Leasing. Welche Vorteile es in solchen Situationen bietet, weiß Steuerberater Armin Schiehser aus Lohr am Main:

- **Finanzen:** Der Betrieb schont seine Kreditlinie und erhöht den finanziellen Spielraum. Da Leasing nicht die Eigenkapitalquote des Handwerkers belastet, erleichtert es die Kreditaufnahme für andere Vorhaben.
- **Steuern:** Die Leasingraten kann der Betrieb als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen.
- **Sicherheiten:** Anders als bei einer Kreditfinanzierung genügt das geleaste Objekt als Sicherheit.
- **Ausfälle:** Bei entsprechender Vertragsgestaltung übernimmt der Leasinggeber Reparaturen und haftet für Ausfälle.
- **Flexibilität:** Vorteilhaft kann Leasing auch für Betriebe sein, die stets die modernste Ausrüstung benötigen und gebrauchte Anlage sofort wieder abgeben wollen.

5. WAS SIND DIE NACHTEILE VON LEASING?

Leasing hat allerdings auch eine Reihe von Schwächen, betont Schiehser:

- **Eigentum:** Der Leasinggegenstand gehört nicht dem Handwerksbetrieb. Er kann ihn nicht verkaufen, verleihen oder als Sicherheit einsetzen.
- **Vertragsbindung:** Als Leasingnehmer ist der Handwerker bis zum Ende der Laufzeit an den Leasingvertrag gebunden. Zwar ist auch eine vorzeitige Kündigung möglich, wenn der Betrieb die Maschine oder das Fahrzeug nicht mehr benötigt. Für die frühe Rückgabe wird jedoch eine hohe Ausgleichszahlung an den Leasinggeber fällig.
- **Zahlungsverzug:** Gerät der Handwerksbetrieb mit den Leasingraten in Verzug, kann der Leasinggeber den Vertrag fristlos kündigen und Schadenersatz fordern.
- **Rückgabe:** Zusätzliche Kosten können bei der Rückgabe des Leasinggegenstandes entstehen, wenn er nicht im vereinbarten Zustand ist. Damit haben vor allem Leasingnehmer von Fahrzeugen ihre Erfahrungen.
- **Gesamtkosten:** Will der Betrieb den Leasinggegenstand am Ende der Laufzeit übernehmen, ist Leasing meist teuer als eine Kreditfinanzierung.
- **Unsicherheit:** Welcher Preis für die Übernahme fällig wird, erfährt der Leasingnehmer erst am Ende der Laufzeit.

Zudem lässt sich beim Leasing kein Investitionsabzugsbetrag nutzen. Der sei jedoch für viele Betriebe ein wichtiges Instrument zur Steuergestaltung, berichtet Schiehser.



Den größten Leasing-Anteil haben nach wie vor Pkw mit 62 Prozent und Nutzfahrzeuge mit 12 Prozent.

6. DER RESTWERT IST NICHT DER ÜBERNAHMEPREIS

Was die Übernahme einer Maschine oder eines anderen Leasinggegenstandes kostet, steht bei Vertragsabschluss nicht fest. Vertraglich vereinbart wird nur der sogenannte Restwert.

Woran das liegt? Das Leasingrecht verbiete es, schon bei Vertragsabschluss einen Übernahmepreis festzulegen, sagt Romeike. Sonst wäre es kein Leasingvertrag. Angeben dürfen Leasinggesellschaften jedoch den Restwert – und das sorgt für Verwirrung. »Leasingnehmer denken oft, der Restwert sei identisch mit dem Übernahmepreis und das stimmt nicht«, so Romeike.

Was ist der Unterschied?

- **Restwert:** Ein Leasinggegenstand wird ganz oder teilweise durch die Leasingraten amortisiert. Ist eine Maschine nach Ablauf der Leasingdauer nicht voll amortisiert, bleibt ein Restwert. Dieser ergibt sich rechnerisch und steht bei Vertragsabschluss fest.
- **Übernahmepreis:** Der Marktwert – und damit der Übernahmepreis – hängt von verschiedenen Faktoren ab, zum Beispiel von der Nutzungsdauer und -intensität während des Leasingzeitraums. Eine unter Volllast im Drei-Schicht-Betrieb genutzte CNC-Maschine wird nach fünf Jahren weniger erzielen, als wenn sie täglich nur wenige Stunden im Einsatz war. Auch andere Faktoren haben Einfluss auf den Marktwert – das gelte vor allem in Zeiten von Inflation, betont Romeike.

Der Restwert sage daher nichts über den Kaufpreis am Ende der Laufzeit aus. Eine Leasinggesellschaft werde immer so viel verlangen, wie sie mit dem Verkauf des gebrauchten Leasinggegenstands am Markt erzielen kann. In der Praxis werde die Übernahme in inflatorischen Zeiten damit »wesentlich teurer als erwartet«, so Romeike. Es sei sogar denkbar, »dass ein Betrieb eine Maschine durch die Leasingzahlungen voll bezahlt hat und dann noch einmal voll bezahlen muss, wenn der Marktwert durch die Inflation und Marktengpässe entsprechend gestiegen ist«.

7. LEASINGGEBER – SIE HABEN DIE WAHL

Nicht nur Leasinggesellschaften bieten Leasing an. So arbeiten Banken in ihren Verbundgruppen eng mit eigenen Leasingpartnern zusammen. Zum Beispiel gehört die Deutsche Leasing AG zum Sparkassenverbund. Auch einige Hersteller bieten Leasing über eigene Leasinggesellschaften an.

Es wirke sich jedoch indirekt auf den Kreditrahmen des Handwerkers aus, wenn die Leasinggesellschaft zum selben Bankenverbund gehört, warnt Romeike. Das liege daran, dass »sich die Leasinggesellschaft bei der zum Verbund gehörenden Bank vor Ort refinanziert und das ist oft die Hausbank des Handwerkers«. In diesem Fall steige die Abhängigkeit des Betriebs von seiner Bank.

8. ALTERNATIVE: MIETKAUF ODER KREDIT VON DER LEASINGGESELLSCHAFT

Romeikes Rat: Handwerker sollten ihre Finanzierung diversifizieren. »Die Hausbank ist klassisch der richtige Partner für Betriebsmittelkredite und auch für die Immobilienfinanzierung.« Für Maschinen und Anlagen empfiehlt sie hingegen eine Finanzierung mit Leasinggesellschaften, die nicht zum Verbund der jeweiligen Hausbank gehören: »Alle Leasing-Gesellschaften müssen außer Leasingverträgen auch den Mietkauf anbieten«, betont die Finanzierungsexpertin. Viele Leasinggesellschaften verfügten zudem über Banklizenzen und dürfen daher auch klassische Investitionsdarlehen anbieten.



Die Raten für Leasing, Mietkauf und Darlehen können Handwerker unverbindlich und anonym mit Finanzierungsrechnern im Internet ermitteln.

Die Vorteile dieser bankunabhängigen Alternativen:

- Die Refinanzierung der Leasing-Gesellschaften erfolgt nicht über die Hausbank und belastet die Gesamtkredithöhe des Handwerkers bei dieser Bank nicht.
- Der Mietkaufgegenstand gehört mit Zahlung der letzten Rate dem Betrieb. Gleiches gilt für kreditfinanzierte Investitionen.
- Es gibt keinen Sicherungsübereignungsvertrag, der auch für andere Kredite einer Bank haften könnte.
- Der Handwerker weiß schon bei Vertragsabschluss genau, welche Gesamtkosten auf ihn zukommen.
- Wenn ein Betrieb die Übernahme eines Fahrzeugs oder einer Maschine plant, seien Mietkauf oder Kreditfinanzierung immer günstiger als Leasing, sagt die Expertin.
- Zudem seien Leasinggesellschaften bei Mietkaufverträgen und Darlehen freier in der Vertragsgestaltung und könnten längere Laufzeiten vereinbaren als dies bei Leasingverträgen steuerlich möglich ist

Bei einem Darlehen von einer Leasinggesellschaft kommen zwei weitere Vorteile hinzu: Die Gesellschaft kann Investitionen als Kreditgeber zu 100 Prozent und ohne zusätzliche Sicherheiten finanzieren. Als Sicherheit genügt der Investitionsgegenstand. »Im Vergleich dazu finanziert eine Bank 100 Prozent der Investitionssumme in aller Regel nur mit zusätzlichen Sicherheiten«, sagt Romeike.

Zudem bestehe beim Mietkauf wie auch bei der Kreditfinanzierung die Möglichkeit, einen Investitionsabzugsbetrag zur optimalen Steuergestaltung zu bilden, ergänzt Steuerberater Armin Schiehser.

9. WIE WIRKEN SICH LEASING, MIETKAUF UND KREDITE STEUERLICH AUS?

Für die drei Finanzierungsformen können Handwerksbetriebe Abschreibungen und Betriebsausgaben geltend machen:

- Bei einer Kreditfinanzierung wie auch beim Mietkauf werden monatliche Raten für Tilgung und Zinsen fällig. Dafür kann der Betrieb die Investition abschreiben und den Zinsanteil an den Raten als Betriebsausgaben abziehen.
- Beim Leasing können Betriebe die monatlichen Raten als Betriebsausgaben von der Steuer absetzen.

Um zu prüfen, welche Finanzierungsform vorteilhaft ist, könnten Handwerker eine Vergleichsrechnung erstellen sagt Armin Schiehser. Die einfachste Möglichkeit biete dafür der effektive Jahreszins. »Entscheidend für den Vergleich sind nicht die Abschreibungen, sondern was einen Betrieb die Finanzierung kostet«, sagt der Steuerberater.



Foto: © privat

»Leasingnehmer denken oft, der Restwert sei identisch mit dem Übernahmepreis und das stimmt nicht.«

Gabriele Romeike, Expertin für Unternehmensfinanzierung

Unterschiede gebe es zudem bei der Mehrwertsteuer, so Schiehser:

- Beim Leasing zahlt der Betrieb die Mehrwertsteuer verteilt auf die monatlichen Leasingraten.
- Beim kreditfinanzierten Kauf wird die Mehrwertsteuer mit Zahlung des Kaufpreises fällig.
- Beim Mietkauf wird die komplette Mehrwertsteuer in Form einer Sonderzahlung am Anfang der Laufzeit fällig.

Finanziell spiele die Mehrwertsteuer jedoch keine große Rolle, da ein Betrieb diese Zahlungen im Gegenzug als Vorsteuer geltend machen kann.

10. OPTIMALE KUNDEN AUSHANDELN

Die Raten für Leasing, Mietkauf und Darlehen können Handwerker unverbindlich und anonym mit Finanzierungsrechnern im Internet ermitteln – auch unter Berücksichtigung von Anzahlungen.

Die Zahlen böten eine erste Orientierung, zu 100 Prozent verlässlich sei keiner dieser Rechner, sagt Romeike. Denn die Finanzierungsrechner könnten nicht alle Faktoren abdecken, die über die Finanzierungsbedingungen entscheiden. So spiele die Bonität des Handwerkers immer eine Rolle, aber auch der konkrete Finanzierungswunsch. Lässt sich zum Beispiel das Finanzierungsobjekt später gut verkaufen oder handelt es sich um eine Sonderanfertigung, für die es nur einen kleinen, begrenzten Markt gibt?

Wer ein verlässliches Angebot benötigt, muss tiefer einsteigen. Dabei sollten Handwerker immer getrennt über den Preis und die Finanzierung verhandeln, empfiehlt Romeike. »Mit dem Hersteller verhandelt man streng über den Preis. Dann lässt man die Finanzierung ausschreiben.« Nur so könne ein Betrieb auf beiden Seiten das Optimum erreichen.

Allerdings sollten Handwerker nicht direkt mit Leasinggesellschaften verhandeln, sagt die Expertin. Von Banken unabhängige Portale würden die Nachfrage nach Finanzierungsangeboten bündeln und könnten so bessere Konditionen anbieten, als ein einzelner Handwerksbetrieb aushandeln kann.

Gute Portale zeichnen sich laut Romeike dadurch aus, dass sie eine Vorkalkulation und die Anpassung von Laufzeiten und Raten ermöglichen. Vor allem seien sie jedoch mit kompetenten Beratern besetzt. »Man merkt im Gespräch schnell, ob da jemand einfach nur Verträge verkaufen will oder individuell beraten kann.«