

Chefsache Autoleasing



Autos: Kein Chef, der bei diesem Wort keine glänzenden Augen bekommt. Und dass leasen besser ist als kaufen, weiß er inzwischen auch. Doch es gibt so viele Angebote – wie soll er sich da noch zurechtfinden?

Wer ein Auto braucht, kann einfach eins kaufen. Wer allerdings stets auf dem neuesten Stand der Technik sein möchte, seine Liquidität schonen und obendrein von steuerlichen Vorteilen profitieren möchte, hat auch die Möglichkeit, es zu leasen.

De facto bedeutet das Leasen eines Fahrzeugs das Gleiche, wie es zu mieten – lediglich der vereinbarte Zeitraum ist länger. Wie bei Miete und im Gegensatz zum Kauf fällt das Auto nicht in den Besitz des Leasingnehmers: Dieser muss es im Rahmen eines Kilometervertrags beim Ablauf der vertraglich festgelegten Zeit an den Leasinggeber

zurückgeben. Hat er jedoch einen Restwertvertrag abgeschlossen, steht dem definitiven Erwerb des Wagens bei Vertragsende nichts mehr im Weg – in diesem Fall heißt es, dass Leasing vorerst nicht den vollen Kaufpreis des Fahrzeugs finanziert, sondern ausschließlich den anteiligen Wertverlust innerhalb der Nutzungszeit.



Flexibilität bei der Vertragsgestaltung und die Tatsache, dass die Kosten genau kalkulierbar sind, machen Leasing für viele besonders attraktiv. Doch ist dies nicht alles, was diese Alternative zur klassischen Finanzierung begehrt macht. Mit dem Inkludieren von zusätzlichen Leistungen verleihen Leasinganbieter ihren Angeboten mittlerweile einen

größeren Reiz. Dies können ein Full-Service-Vertrag, Instandhaltungs- oder auch Versicherungsleistungen sein.

„So ist Kfz-Leasing inzwischen die bevorzugte Beschaffungsform im Fahrzeugbereich“, weiß Thomas Drüke, Vertriebsdirektor und Prokurist bei akf leasing in Witten. Laut dem Handelsblatt werden in Deutschland bereits 60 Prozent der Flottenfahrzeuge geleast. Bei Großflotten ab 50 Fahrzeugen seien es mit 80 Prozent sogar noch deutlich mehr. Doch wie so oft, erweist sich der Anfang als das schwierigste Unterfangen: Hat sich ein Unternehmen erst einmal dazu entschieden, bei der Beschaffung von Fahrzeugen auf Leasing zu setzen, hat es zunächst mit einigen Hürden zu kämpfen, denn ihm steht eine nicht unerhebliche Zahl von Anbietern zur Wahl.

Den Markt teilen sich Automobilhersteller, die über die eigene Hausbank Leasingangebote machen, und herstellerunabhängige Gesellschaften. „Erstere starteten mit der her-

stellerspezifischen Fahrzeugkompetenz als Finanzierungs- und als Verkaufsförderungseinheit“, schildert das Handelsblatt. „Die anderen sind auf Leasing und die damit verbundenen Dienstleistungen spezialisiert.“

WELCHER VERTRAG?

„Mitunter kooperieren auch neutrale Leasinganbieter mit Autoherstellern“, erläutert Drüke. „Aufgrund solcher Kooperationen ergeben sich markenspezifische Einkaufsvorteile.“

Bei der Entscheidung für ein Angebot sollten sich Leasingnehmer in spe einige Fragen stellen. So gilt es, vorab zu klären, welcher Vertrag die eigenen Anforderungen besser erfüllt. Für die Errechnung der Leasingrate nimmt der Kilometervertrag die voraussichtliche Fahrleistung als Kalkulationsbasis. Liegt die tatsächliche Leistung darüber, wird jeder „Mehrkilometer“ zusätzlich berechnet. „Minderkilometer“ >



BEGEHRTE FINANZIERUNGSFORM: Flexibilität bei der Vertragsgestaltung und die Tatsache, dass die Kosten genau kalkulierbar sind, machen Leasing für viele besonders attraktiv.

CHECKLISTE Drum prüfe auch, wer sich auf Zeit bindet

Bei der Suche nach dem richtigen Angebot ist höchste Wachsamkeit geboten.

Vertragsart	
Welche Vertragsart steht zur Wahl?	Dem Kunden stehen üblicherweise unterschiedliche Vertragsmodelle zur Verfügung, wie etwa Kilometervertrag oder Restwertvertrag. Es ist wichtig, vorab zu klären, welche Vertragsart den eigenen Bedürfnissen entspricht. Ein Restwertvertrag sieht vor, dass der Leasingnehmer am Ende der Vertragslaufzeit das Fahrzeug kauft. Für diejenigen, die es zurückgeben wollen, eignet sich ein auf Basis der voraussichtlichen Fahrleistung erarbeiteter Kilometervertrag. FACTS EMPFEHLUNG: Gute Anbieter berücksichtigen bei der Vertragsgestaltung individuelle Anforderungen des Leasingnehmers.
Kilometervertrag	
Lässt der Vertrag eine Anpassung der Kilometer während der Laufzeit zu?	Darauf muss der Leasingnehmer achten, wie auch darauf, wie Mehr- und Minderkilometer behandelt werden. Das Fahrzeug muss er nach Vertragsabschluss auf jeden Fall zurückgeben. FACTS EMPFEHLUNG: Auch im Rahmen eines Kilometervertrags gilt es für den Leasingnehmer, den Wagen ausreichend zu pflegen, denn für Schäden muss er haften. Deshalb: Einen Anbieter wählen, der bei Rückgabe eine faire Begutachtung des Autos garantiert und bei Vertragsabschluss diesem Punkt besondere Aufmerksamkeit schenkt.
Restwertvertrag	
Legt der Vertrag einen realistischen Restwert fest?	Manche Anbieter zeigen sich bei der Kalkulation des voraussichtlichen Werts des Autos ausgesprochen zuversichtlich, da sie somit den Kunden mit kleineren Leasingraten verführen können. Erscheint der vom Leasinggeber kalkulierte Restwert zu hoch, sollte vom Vertrag abgesehen werden. Ferner empfiehlt es sich zu klären, ob Abschlagzahlungen vorgesehen sind. FACTS EMPFEHLUNG: Ausschließlich Leasingnehmer, die das Auto am Vertragsende definitiv übernehmen möchten, sollten sich auf einen Restwertvertrag einlassen. Zu oft liegt das Restwertrisiko nur beim Leasingnehmer.
Fahrzeugauswahl	
Welche Automarken beinhaltet das Leasingangebot?	Gerade beim Kilometerleasing sind bekannte Automarken eine gute Entscheidung, da der Leasinggeber sie nach Ablauf des Vertrags besser verkaufen und somit attraktivere Raten anbieten kann. Und auch beim Restwertleasing ist der Leasingnehmer gut beraten, ein Auto zu wählen, das er im Notfall gut veräußern kann. FACTS EMPFEHLUNG: Gute Leasinggeber haben auch bekannte Automarken im Angebot.
Laufzeit	
Ist die Laufzeit sinnvoll?	Die meisten Leasinggeber bieten Verträge mit einer Laufzeit zwischen 24 und 60 Monaten. Idealerweise richtet sich die Laufzeit nach der jährlichen Fahrleistung. FACTS EMPFEHLUNG: Auch wenn sich dadurch die monatlichen Raten verringern lassen, ist von langen Vertragslaufzeiten abzuraten, da sie für den Leasingnehmer womöglich höhere Wartungskosten und auf jeden Fall eine Garantieverlängerung bedeuten.
Zusatzleistungen	
Gibt es attraktive Zusatzleistungen?	Zusätzliche sinnvolle Leistungen, die in das Leasingangebot integriert werden, wie beispielsweise ein Full-Service-Vertrag oder eine Wertausgleichversicherung, machen es attraktiver. Doch werden auch Zusatzverträge angeboten, die überflüssig sind und unnötig viel Geld kosten. Manche Leistungen sind unverzichtbar wie beispielsweise die GAP-Versicherung – sie schließt die Finanzierungslücke ein, die nach einem Totalschaden oder einem Diebstahl eines geleasten Fahrzeugs entsteht. In diesem Fall begleicht die Versicherung die Differenz zwischen dem von der Vollkaskoversicherung erstatteten Betrag und den noch offenstehenden Leasingraten. FACTS EMPFEHLUNG: Keine Scheu davor, ausführlich zu fragen, um festzustellen, welche Extraleistungen einen Nutzen bieten und welche teuer zu stehen kommende Tücken bergen. Zum Vertragsinhalt sollte eine GAP-Deckung unbedingt zählen.
Vertragsgestaltung	
Gibt es versteckte Kosten im Kleingedruckten?	Manche Leasinganbieter berechnen neben der Leasingrate zusätzliche sogenannte „Bearbeitungsgebühren“, die für den Leasingnehmer Mehrkosten nach sich ziehen. Auch gilt es, von vornherein in Erfahrung zu bringen, ob eine vorzeitige Kündigung des Leasingvertrags möglich ist und welche Kosten sich dadurch ergeben würden. FACTS EMPFEHLUNG: Seriöse Anbieter verlangen neben den monatlichen Leasingraten keine zusätzlichen Gebühren. Eine sorgfältige Prüfung des Vertrags vor Abschluss schützt vor bösen Überraschungen.

› dagegen sollten gutgeschrieben werden. Beim Ablauf der Vertragslaufzeit wird das Auto zurückgegeben.

Das kann der Leasingnehmer beim Restwertleasing ebenfalls tun, er darf aber auch das Auto zum vorher festgelegten Restwert übernehmen. Erweist sich allerdings der Restwert am Vertragsende höher als der Preis für einen gebrauchten Wagen, zahlt er dazu – dies können mitunter nicht unerhebliche Beträge sein.

ANGEBOTE VERGLEICHEN

Im Allgemeinen sollten nur Leasingnehmer einen Restwertvertrag abschließen, die das geleaste Auto später auch erwerben möchten. Wissen sie schon im Vorfeld, dass sie das Fahrzeug zurückgeben möchten, sind sie mit einem Kilometervertrag besser bedient. Sie sparen sich einerseits eventuelle Nachzahlungen, andererseits die Suche nach einem Käufer nach Ablauf des Vertrags.

Was Autoleasingverträge angeht, hat das Bundesfinanzministerium in einem Leasingerlass für ihre Laufzeit 40 bis 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer vorgesehen. Logischerweise sollte sich die Vertragsdauer nach der jährlichen Fahrleistung richten. In der Praxis werden Verträge für einen Zeitraum zwischen 24 und 60 Monaten angeboten. Wobei fraglich ist, ob Fünfjahresverträge sinnvoll sind, da die War-

tungskosten mit der Zeit nur steigen können – abgesehen davon, dass die meisten Leasingnehmer nicht so lange das gleiche Auto, sondern regelmäßig einen neuen Wagen fahren möchten.

Eins ist sicher: Für Entscheider in den Betrieben erweist sich die Wahl des richtigen Anbieters als nicht ganz einfach. Ob sie nun vom Autohersteller oder von herstellern unabhängigen Anbietern stammen: Ange-

„Kfz-Leasing ist inzwischen die bevorzugte Beschaffungsform im Fahrzeugbereich.“

THOMAS DRÜKE, Vertriebsdirektor
und Prokurist bei akf leasing in Witten



bote können versteckte Kosten enthalten, die bei einer schnellen Lektüre nicht unbedingt auffallen. Daher lautet die Faustregel wie immer, das Kleingedruckte unbedingt zu lesen. Es ist ebenfalls ratsam, mehrere Angebote einzuholen, um sie in aller Ruhe vergleichen zu können.

Gewiss ist dies alles nicht neu und gilt genauso für andere Auswahlverfahren. Doch ist das Thema Auto für viele ein ganz besonderes, weil mit Emotionen beladen. Und so mancher sonst so rationale Unternehmer wird bei der Zusammenstellung seines Fuhrparks wieder zum Kind. Gerade im Mittelstand wird die Entscheidung vom Chef persönlich getroffen, ohne große Rücksicht auf eventuelle Einwände der Controlling-Abteilung. Deshalb: Wenn die Autofrage schon eine Sache des Chefs ist, dann gilt es doch unbedingt, sie auch als Chefsache zu behandeln.

Graziella Mimic ■