

# Leasen statt kaufen

BASEL II macht Mittelständlern das Leben schwer. Um größere Anschaffungen zu finanzieren, sind Alternativen gefragt. Die beste: Leasing.



Ihre Geschäftskonten sind prall gefüllt, selbst größere Anschaffungen bestreiten Sie aus der Portokasse, und steuerliche Vorteile sind für Sie völlig uninteressant? Dann blättern Sie jetzt bitte weiter! Denn Sie gehören anscheinend zu den wenigen mittelständischen Unternehmern, die sich keine Gedanken um Kosten-Einsparungen machen müssen.

Für einen Großteil des hiesigen Mittelstandes sieht der Alltag anders aus. Selbst bei vergleichsweise kleineren Anschaffungen wie einem neuen Druck- oder Kopiersystem wird oft tagelang hin- und herdiskutiert: Ist die Anschaffung wirklich notwendig? Gibt es das Gerät günstiger? Sollen wir den Kauf ins nächste Jahr verschieben? Und wie sollen wir das überhaupt finanzieren?

Vor allem die letzte Frage ist entscheidend. Ist der Unternehmer früher zu seinem Bankberater gegangen, um mal eben einen neuen Kleinkredit zu ordern, erntet er heutzutage mitleidiges Kopfschütteln. BASEL II macht dem Mittelstand zu schaffen. Vor den neuen Kreditvergabe-Richtlinien reichte den Banken eine schlichte Aufstellung der Vergangenheits- und Gegenwarts-Zahlen des Unternehmens,



um einen Kreditantrag zu beurteilen. Heute müssen Unternehmer darüber hinaus ihre Zukunfts- und Liquiditäts-Planung erläutern und schlüssige Unternehmenskonzepte vorlegen.

### KREDITE ZU TEUER

Ist diese Hürde genommen, lauert schon die nächste. Denn bei der Berechnung des

Zinssatzes für den Kredit werden die Eigenkapitalquote und die Rentabilität des Unternehmens einbezogen. Da vor allem die Eigenkapitalausstattung im klassisch fremdfinanzierten Mittelstand gering ist, werden Kredite gerade in dieser Unternehmens-Schicht viel zu teuer und damit uninteressant.

Mittelständler, die beispielsweise ein neues Druck- und Kopiersystem anschaffen wollen, >

## GLOSSAR

### Leasing von A bis Z

**AMORTISATIONSRISSIKO:** Beim klassischen Finanzierungs-Leasing deckt der Leasing-Nehmer dieses Risiko ab, und zwar entweder mit der Summe seiner Leasing-Zahlungen bei Vollamortisationsverträgen oder mit der Summe seiner Leasing-Zahlungen und sonstigen vertraglichen Vereinbarungen, zum Beispiel einem Andienungsrecht bei Teilamortisationsverträgen. Bei Operate-Leasing-Verträgen trägt in der Regel der Leasing-Geber dieses Risiko.

**ANPASSUNGSKLAUSELN:** Üblicherweise sind Anpassungen des Leasing-Entgelts vereinbart, wenn:

- sich der Anschaffungspreis für den Leasing-Gegenstand aus Gründen ändert, die nicht im Einflussbereich der Leasing-Gesellschaft liegen,
- sich die Geld- und Kapitalmarkt-Verhältnisse in der Zeit zwischen Vertragsabschluss und Inkrafttreten des Leasing-Vertrags ändern,
- sich öffentliche Abgaben oder vom Leasing-Geber zu bezahlende Versicherungsprämien ändern.

Entscheidend ist, dass zwischen Leasing-Geber und Leasing-Nehmer eine Art „Risikogemeinschaft“ bestehen muss. Beiden müssen Vor- und Nachteile gleichermaßen zustatten kommen, das heißt, beide müssen gleichermaßen befugt sein, sich zu ihren Gunsten auf die jeweiligen Vorteile zu berufen.

**BANKEN-LEASING:** Leasing über den Bankschalter. Der Leasing-Nehmer wird durch seine Bank auf das Leasing-Angebot der Bankengruppe oder einer mit der Bank kooperierenden Leasing-Gesellschaft aufmerksam gemacht, wobei der Abschluss des Leasing-Vertrags je nach Kenntnisstand der Bankmitarbeiter dann entweder von diesen oder über speziell hinzugezogene Leasing-Fachleute erfolgt.

**BETRIEBSGEWÖHNLICHE NUTZUNGS-DAUER:** Die Leasing-Erlasse der Finanzverwaltung fordern für eine steuerrechtliche Zurechnung des Leasing-Gegenstandes zum Leasing-Geber als eines der Entscheidungskriterien, dass sich die Dauer der unkündbaren Grundmietzeit des Leasing-Vertrages zwischen 40 und 90 Prozent der betriebsgewöhn- >

Glossar Fortsetzung auf Seite 80

› sollten sich also nach anderen Finanzierungs-Modellen umschaun. Eine Möglichkeit ist der so genannte Kredit- oder Ratenkauf. Der Vorteil: Der Betrieb muss die Investition nicht auf einmal stemmen, sondern kann den neuen Abteilungsdrucker in konstanten Raten monatlich abzahlen. Der Nachteil: Ein bisschen Bares ist dennoch notwendig. Denn üblicherweise verlangen Verkäufer eine Anzahlung von mindestens 25 Prozent. Bei einem voll ausgestatteten Druck- und Kopiersystem im Wert von 30.000 Euro sind auch beim Ratenkauf daher erst einmal 7.500 Euro fällig.

### KEINE ANZAHLUNG

Wer ohne Bares in der Tasche die Vorzüge der Neuanschaffung nutzen will, kann das Gerät auch mieten. Für die Dauer der Nutzung zahlt man den vereinbarten Betrag. Allerdings macht mieten nur dann wirklich Sinn, wenn

das Mietobjekt nur für einen kurzen Zeitraum zum Einsatz kommt (zum Beispiel ausschließlich für ein Projekt). Für die langfristige Nutzung ist Miete nicht zu empfehlen, zumal die monatliche Belastung variieren kann (zum Beispiel durch Mieterhöhung).

Das Mittel der Wahl für Mittelständler ist eine Kombination aus Kaufen und Mieten – Leasing. Diese Finanzierung bietet eine Reihe von Vorteilen. Zum einen wird keine Anzahlung fällig. Unternehmer nehmen also keine Liquidität aus dem Unternehmen oder belasten ihre Kreditlinien. Da kein Eigenkapital gebunden wird, fallen auch keine Opportunitätskosten (hier: entgangene Zinseinnahmen) an.

Zudem ist die Leasing-Rate konstant. Die Belastungen für die Gewinn- und Verlustrechnung sind daher leicht kalkulierbar. Die Leasing-Rate ist darüber hinaus in der Regel steuerlich voll absetzbar. Unter diesem ›



GENAU: Heute müssen Unternehmer bei Kreditanträgen ihre Zukunfts- und Liquiditätsplanung erläutern und schlüssige Unternehmenskonzepte vorlegen.

## GLOSSAR

lichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes bewegt. Diese wird generell als identisch mit der sich aus der amtlichen AfA-Tabelle ergebenden Nutzungsdauer für den Leasing-Gegenstand angesehen.

**BUY AND LEASE:** Eine im Immobilien-Leasing-Bereich verwendete Vertragsform, die dadurch gekennzeichnet ist, dass die Leasing-Gesellschaft ein bereits bestehendes Objekt vom Eigentümer erwirbt und an einen Dritten vermietet.

**DOPELOPTION:** Enthält ein Leasing-Vertrag sowohl eine Kaufoption des Leasing-Nehmers als auch ein Andienungsrecht des Leasing-Gebers, spricht man von einem Doppeloptionsvertrag. In diesen Fällen ist eine Zurechnung des Leasing-Gegenstandes beim Leasing-Nehmer, der dann als wirtschaftlicher Eigentümer betrachtet wird, erforderlich.

**FINANZIERUNGS-LEASING:** Unter diesem Begriff werden üblicherweise Verträge subsumiert, die mittel- oder langfristigen Charakter haben und bei denen eine unkündbare Grundmietzeit vereinbart wird, die kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes. Die Finanzverwaltung hat in ihren Leasing-Erlassen eine begriffliche Abgrenzung des Finanzierungs-Leasings vorgenommen und Kriterien aufgestellt, die erfüllt sein müssen, damit eine Finanzierung des Leasing-Gegenstandes bei der Leasing-Gesellschaft gegeben ist.

**FLOTTEN-LEASING:** Leasing-Form, bei der ein Unternehmen mehr als zehn Kraftfahrzeuge mietet.

**FULL-SERVICE-LEASING:** Hierbei übernimmt die Leasing-Gesellschaft die Wartung des Leasing-Gegenstandes, eventuell notwendige Reparaturen, Versicherungspflichten sowie gegebenenfalls Verwaltungs- und Controlling-Aufgaben. Diese Leasing-Form findet vor allem beim Kfz-Leasing Anwendung.

**GRUNDMIETZEIT (GRUND-LEASING-ZEIT):** Die unkündbare Grundmietzeit von Leasing-Verträgen darf gemäß den Leasing-Erlassen grundsätzlich nicht kürzer als 40 Prozent und nicht länger als 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes nach amtlicher AfA-Tabelle sein, um eine ›

Glossar Fortsetzung auf Seite 82

# Ein Klassiker mit einem Hauch Futurismus.

Headquarter beeindruckt durch seinen markanten Rücken mit aufgesetzten Polstersegmenten aus edlem Lavalina®-Nappaleder. Die Serie überzeugt durch ihre elegante Linienführung, die sich in dem passenden Drehpartner wieder findet. Mehr Informationen und Ideen finden Sie unter: [www.dauphin-group.com](http://www.dauphin-group.com)



Design: Michael Kohlhas

# DAUPHIN

HumanDesign® Group

› Aspekt kann es sich für ertragsstarke Unternehmen lohnen, Leasing-Verträge mit kurzen Laufzeiten und hohen Raten abzuschließen. Da die Leasing-Raten in der Regel vollständig als steuerlicher Aufwand gewertet werden, kann der Teil der Leasing-Raten, der die Abschreibungsgrenzen überschreitet, zu einem großen Teil aus der Steuerersparnis finanziert werden. Ob sich Leasing steuerlich lohnt, hängt vom Einzelfall ab. Es lohnt sich, vorab den Steuerberater zu konsultieren.

Grundsätzlich gilt jedoch: Leasing sichert die Liquidität und befreit Betriebe von äußerer Einflussnahme. Letzteres ist allerdings nur der Fall, wenn Sie nicht über Ihre Hausbank leasen. Dort wird nämlich der Kreditrahmen um jeden Finanzierungsbetrag geschmälert und engt im Fall eines Kreditbedarfs den Spielraum ein.

Robert Sopella ■

## GLOSSAR

Zurechnung des Leasing-Gegenstandes bei der Leasing-Gesellschaft, das heißt eine Bilanzierung durch diese zu ermöglichen.

**HERSTELLER-LEASING:** Das direkte Leasing von Mobilien über Hersteller und Händler ist vornehmlich im Computer-, Büromaschinen- und Pkw-Bereich anzutreffen. Im Vordergrund stehen dabei Überlegungen des einheitlichen, produktbezogenen Marketings. Leasing ist ein absatzpolitisches Instrument. Ziel ist, das eigene Produkt und den dazugehörigen Service „aus einer Hand“ anzubieten sowie die Kunden nachhaltig an die eigene Unternehmensgruppe (an das eigene Produkt) zu binden.

**LEASING-QUOTE:** Anteil von Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Laut

Ifo-Institut ist dieser bei mobilen Wirtschaftsgütern in Deutschland von 5,4 Prozent (1975) auf mittlerweile 24 Prozent angewachsen. Somit wird inzwischen jedes vierte mobile Investitionsgut geleast.

**NULL-LEASING:** Eine beim Kfz-Leasing für Private anzutreffende Leasing-Form, bei der die Leasing-Gesellschaft (häufig eine herstellereigene Leasing-Tochter) aufgrund von Subventionen des Herstellers/Lieferanten auf die sonst üblicherweise in den Leasing-Zahlungen enthaltenen Aufschläge, wie Zinsen, Kosten und Gewinn, „optisch“ verzichtet.

**RESTWERT:** Hierunter versteht man den tatsächlichen oder kalkulierten Wert des Leasing-Gegenstandes nach Ablauf oder bei vorzeitiger Vertragsauflösung des Leasing- ▶

Glossar Fortsetzung auf Seite 85

## Kaufen, leasen oder mieten?

Bei größeren Anschaffungen für Ihr Unternehmen haben Sie vier Möglichkeiten: Leasing, Kauf, Kreditkauf oder Miete. Was für Ihr Unternehmen das Mittel der Wahl ist, sehen Sie in dieser Tabelle.

	Leasing	Kauf	Kreditkauf	Miete
Eigenschaften	Gebrauchsüberlassung auf Zeit. Während der Laufzeit ist das Eigentum bei der Leasing-Gesellschaft. Der Leasing-Nehmer ist lediglich Besitzer. Nach Vertragsablauf kann das Objekt durch Kauf ins Eigentum des Besitzers überführt werden.	Barkauf: Absicht auf Eigentumsübertragung bzw. -erwerb bei Vertragsabschluss. Führt mit der Übergabe der Kaufsache zu Eigentum.	Kreditkauf mit ratenweiser Bezahlung. Absicht auf Eigentumsübertragung bzw. -erwerb. Führt mit der Übergabe der Kaufsache oder bei Eigentumsvorbehalt nach Zahlung der letzten Rate zu Eigentum.	Gebrauchsüberlassung auf Zeit: keine Absicht auf Eigentums-Übertragung bzw. -erwerb bei Vertragsabschluss. Führt nicht zu Eigentum.
Anzahlung	keine	keine	Anzahlung meist 25 bis 30 Prozent des Kaufpreises	keine
Laufzeit	grundsätzlich feste, unkündbare Laufzeit	entfällt	entsprechend gesetzlicher Höchstlaufzeit	in der Regel jederzeit kündbare Dauer
Ratenstabilität	feste Leasingraten	entfällt	feste Raten	Mietanpassung möglich
Liquidität	nicht erforderlich	erforderlich	beschränkt erforderlich	nicht erforderlich
Eigentumsvorbehalt	keiner	keiner	ja	nach Vereinbarung
FACTS-Empfehlung	<b>Sehr empfehlenswert</b> – Leasing hat gleich mehrere unschlagbare Vorteile: Die Leasing-Rate ist in der Regel steuerlich absetzbar. Zudem müssen Sie keine Anzahlung leisten und schonen damit Ihre Liquidität und Ihre Kreditlinien. Dadurch entgehen Ihnen keine Zinsen auf Ihr Eigenkapital. Zudem ist die Leasing-Rate konstant und belastet ihre Gewinn- und Verlust-Rechnung somit im Laufe der Vertragslaufzeit planbar.	<b>Nicht empfehlenswert</b> – ein Barkauf ist in der heutigen wirtschaftlichen Situation nicht unbedingt das Mittel der Wahl, weil er komplett aus der Liquidität bestritten wird oder die Kreditlinien belastet. Gerade bei hochpreisigen Anschaffungen ist davon abzuraten.	<b>Kaum empfehlenswert</b> – ein Kreditkauf hat den Charme, dass Sie über einen überschaubaren Zeitraum fest planbare Ratenzahlungen haben. Nichtsdestotrotz muss ein Viertel des Kaufpreises als Anzahlung geleistet werden. Das belastet Ihre Liquidität unnötig.	<b>Bedingt empfehlenswert</b> – mieten macht nur Sinn, wenn Sie das Mietobjekt für einen kurzen Zeitraum nutzen wollen (z. B. ausschließlich für ein Projekt). Für die langfristige Nutzung ist Miete nicht zu empfehlen, zumal die monatliche Belastung variieren kann (z. B. durch Mieterhöhung).

**Eines  
für  
Alle.**



*Rudi O.  
Logistik/Einkauf*



*Karl Heinz D.  
Kundendienst*



*Gabriele L.  
Geschäftsleitung*



*Susanne W.  
Export*



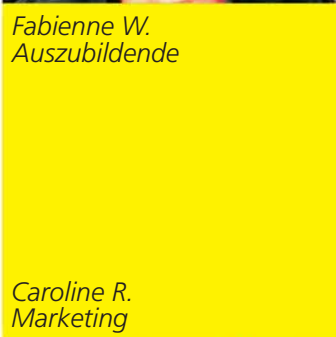
*Fabienne W.  
Auszubildende*



*Walter A.  
IT-Administration*



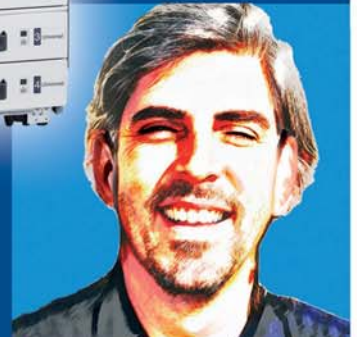
*Stefan H.  
Öffentlichkeitsarbeit*



*Caroline R.  
Marketing*



*Isabelle J.  
Vertriebsassistentz*



**Alles  
mit  
Einem.**

**d-COLOR** Farbsysteme - die Office-Lösungen

**olivetti**

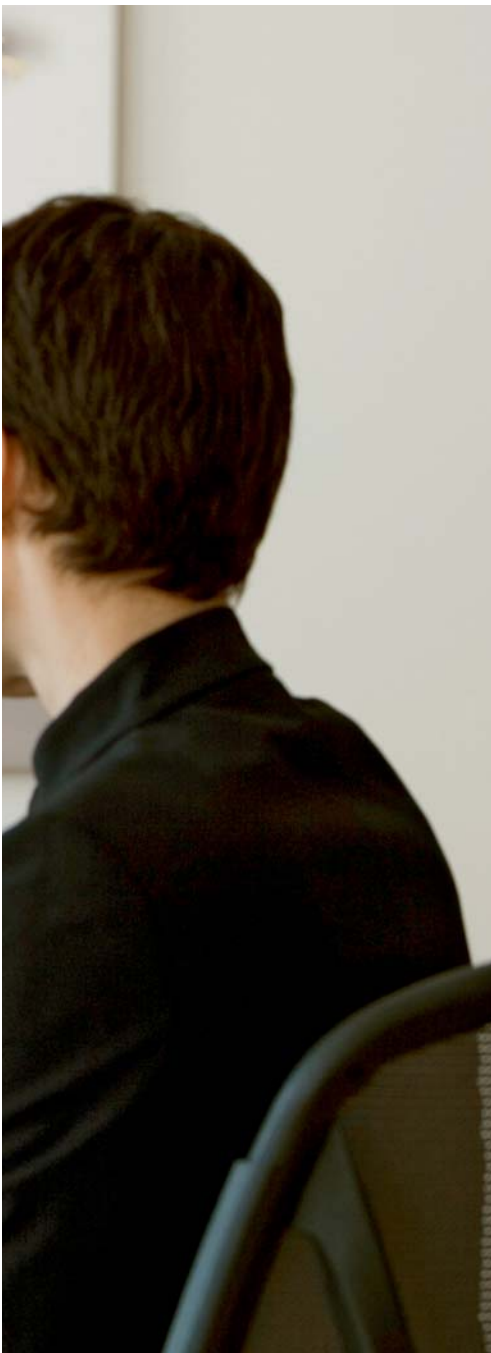
Olivetti Deutschland GmbH · Fürther Straße 212 · D-90429 Nürnberg  
Telefon: +49-911/9312-0 · Telefax: +49-911/9312-884 · [www.olivetti.de](http://www.olivetti.de)

# Leasing ist Vertrauenssache

MMV Leasing bietet innovative Leasing-Konzepte und ist auf den IT-, Telekommunikations- und Büromöbel-Bereich sowie auf Druck- und Kopiertechnik spezialisiert.



Lie**ER** CHEF,  
wir **HA**ben die **FAR**Be, **MIT** der



**F**inanzangelegenheiten sind Vertrauenssache. Das gilt auch und gerade beim Thema Leasing. Vertrauen entsteht durch Fairness, Kontinuität und Zuverlässigkeit. Attribute, die sich die MMV Leasing GmbH auf ihre Fahnen geschrieben hat. Seit 1963 ist das in den Konzern Landesbank Baden-Württemberg eingebettete Unternehmen im Leasing-Geschäft tätig. Damit waren die Koblenzer einer der Wegbereiter des Leasings in Deutschland. Was damals im Kleinen begann, hat heute imposante Ausmaße angenommen.

Mittlerweile macht MMV Leasing jährlich ein Neugeschäft mit einem Volumen von mehr als 550 Millionen Euro und verfügt über mehr als 85.000 aktive Verträge mit rund 53.000 Firmenkunden. „Das hätten wir nie erreicht, wenn wir unseren Kunden nicht stets partnerschaftlich und fair gegenübertraten würden“, sagt Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor Vertriebsleasing bei MMV Leasing. Das Unternehmen deckt das komplette Spektrum des Leasings ab. Sowohl Pkw, Lkw und Nutzfahrzeuge als auch Produktionsmaschinen können über MMV Leasing geleast werden.

### INNOVATIVE KONZEPTE

Seine Kernkompetenz hat MMV Leasing jedoch im Bereich IT-, Telekommunikations- und Büromöbel-Leasing sowie im Bereich Druck- und Kopiertechnik. Geleast wird dabei beim Thema IT längst nicht mehr nur die reine Hardware. Inzwischen entfallen bei Investitionen im IT-Bereich etwa zwei Drittel der Gesamtkosten auf Software und Dienstleistungen – Tendenz steigend. Deshalb hat die MMV Leasing Leasing-Konzepte entwickelt, die >

### GLOSSAR

Vertrages. Üblicherweise wird unterschieden zwischen dem buchtechnischen Restwert/Restbuchwert (bilanzierter, vom Bewertungszeitpunkt abhängiger Wert eines Wirtschaftsgutes), dem kalkulierten Restwert (wird bei Teilamortisationsverträgen für den Zeitpunkt nach Ablauf der vereinbarten Grund-Leasing-Zeit unter Berücksichtigung der vereinbarten Nutzung sowie der zukünftigen Marktpreisentwicklung festgelegt) und dem Restwert/Marktwert (tatsächlicher Wert eines Wirtschaftsgutes, der bei der jeweiligen Marktlage erzielt werden kann).

**SALE-AND-LEASE-BACK:** Im Eigentum des Leasing-Nehmers stehende Wirtschaftsgüter werden an die Leasing-Gesellschaft mit der Absicht veräußert, sie im Rahmen eines Leasing-Vertrages weiter zu nutzen. Der Leasing-Gegenstand wechselt also nicht den Besitzer. Für die Leasing-Gesellschaft können sich hieraus sowohl Risiken aus der Schwierigkeit, einwandfreier Eigentümer des Leasing-Gegenstandes zu werden, als auch aus der Bonität des Leasing-Nehmers ergeben, falls dieser diese Leasing-Form zur Überwindung eines Liquiditätsengpasses wählt.

**SOFTWARE-LEASING:** Leasing-Form, die in den vergangenen Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Üblicherweise wird zwischen dem Software-Haus und dem Leasing-Nehmer ein Software-Überlassungsvertrag ausgehandelt, in den der Leasing-Geber dann eintritt, wobei ihm vom Software-Haus das Recht eingeräumt wird, das Nutzungsrecht auf den Leasing-Nehmer zu übertragen. Hinzu kommt im Regelfall ein einmaliges Weiterverwertungsrecht, welches Bonitätsrisiken für die Leasing- >

Glossar Fortsetzung auf Seite 87

man

schwarz

E

Zah

Len

SCHREIBT.



### INFO Vertragstypen bei MMV

#### 1. Vollamortisations-Leasing-Vertrag

Ein Vertrag ohne Restwert, der sich speziell für innovative, schnelllebigere Wirtschaftsgüter eignet, die oftmals einem starken Preisverfall unterliegen (zum Beispiel EDV, Büro-maschinen, Telefonanlagen).

#### 2. Teilamortisations-Leasing-Vertrag

Hier wird bei Vertragsabschluss bereits ein Restwert vereinbart, der bei der Kalkulation der monatlichen Rate berücksichtigt wird. Dieser Vertragstyp kommt unter anderem beim Kraftfahrzeug-Leasing zum Einsatz und eignet sich auch sehr gut für langfristig einzusetzende Maschinen.

#### 3. Auflösbare Leasing-Vertrag

Der Vertrag läuft auf unbestimmte Zeit. Er hat eine Kalkulationsgrundlage von 36, 48 oder 60 Monaten und ist zu bestimmten, im Vertrag festgelegten Zeitpunkten und Konditionen auflösbar. Mit diesem Vertragstyp kann – zum Beispiel aus Budgetgründen – auch das Wirtschaftsgut, dessen Leasing-Vertragsdauer vom Leasing-Erlass her auf maximal 32 Monate begrenzt ist, über einen längeren Zeitraum zu günstigen monatlichen Raten geleast werden.

#### 4. Software-Finanzierung

Der Entwicklung der vergangenen Jahre im EDV-Bereich Rechnung tragend, bietet die MMV Leasing speziell für dieses Marktsegment flexible Vertragstypen an. Diese sind speziell für die Finanzierung von Software geeignet. Hierbei ist es unerheblich, ob es sich um Standard- oder Individual-Software handelt.

#### 5. Mietkauf-Vertrag

Diesen Vertragstyp wählt der Mietkäufer, wenn er das zu finanzierende Objekt in seiner Bilanz als Anlagevermögen aktivieren möchte. Das Eigentum am Wirtschaftsgut geht mit Zahlung der letzten Rate auf ihn über.



› auch sämtliche Dienstleistungen wie Beratung, Schulung, Datenübernahme oder Implementierung beinhalten.

Selbst wenn sich im Rahmen eines Projekts die Notwendigkeit ergeben sollte, Teilzahlungen vor Inbetriebnahme des Systems und somit vor Beginn des eigentlichen Leasing-Vertrags zu leisten, springt MMV Leasing seinen Kunden mit einer maßgeschneiderten Lösung zur Seite. Die Kosten für sämtliche im Rahmen eines IT-Projekts erforderlichen Leistungen sind durch eine Finanzierungszusage der MMV Leasing bereits im Vorfeld abgedeckt. Die Liquidität bleibt so in vollem Umfang erhalten und die Laufzeit des Leasing- oder Finanzierungsvertrages beginnt erst nach erfolgreichem Abschluss des Projekts. „Der Leasing-Nehmer hat also erst dann Kosten, wenn er auch den Nutzen aus der Anwendung der neuen IT-Lösung hat“, erklärt Nickenig.

### SOFTWARE-LEASING

Bei MMV Leasing können Unternehmen überdies auch Software und Service-Dienstleistungen leasen. Damit unterscheiden sich die Koblener von einem Großteil ihrer Mitbewerber. Ob der Kunde sich dabei für einen Software-Nutzungsvertrag oder für einen Software-Leasing-Vertrag entscheidet, liegt dabei in seinem Ermessen. Beim Nutzungsvertrag aktiviert der Kunde die Software als immaterielles Wirtschaftsgut.

### INFO Steuerpflicht beim Leasing

Leasing-Verträge werden durch die Unternehmenssteuer-Reform nur marginal teurer.

Bislang sind Leasing-Verträge steuerfrei, da Unternehmen lediglich Dauerschuldzinsen versteuern müssen. In der am 1. Januar 2008 in Kraft tretenden Unternehmenssteuer-Reform hat die Große Koalition unter anderem beschlossen, 25 Prozent der Finanzierungsanteile auf die Gewerbesteuerlast des Leasing-Nehmers anzurechnen. Bei Überlassung von beweglichen Wirtschaftsgütern betragen die Finanzierungsanteile 20 Prozent der jährlichen Leasing-Rate. Bei der Überlassung von Immobilien betragen sie 75 Prozent der jährlichen Leasingrate. Beispiel: Least ein Unternehmen eine Büromaschine im Wert von 20.000 Euro und beträgt die jährliche Leasing-Rate 4.000 Euro, dann ergibt sich ein gewerbesteuerpflichtiger Finanzierungsanteil von 800 Euro (20 Prozent der jährlichen Leasing-Rate). Die Bemessungsgrundlage der Gewerbesteuer erhöht sich um 25 Prozent des gewerbesteuerpflichtigen Finanzierungsanteils, also

um 200 Euro. Für diese 200 Euro muss das Unternehmen jährlich eine zusätzliche Gewerbesteuer von bundesweit durchschnittlich 14 Prozent bezahlen, also 28 Euro. Der Finanzierungsaufwand für das Unternehmen erhöht sich nach Inkrafttreten der Reform für die Gesamtdauer der Leasing-Zeit also um 0,7 Prozent. Gleichzeitig hat die Regierung einen steuerlichen Freibetrag in Höhe von 100.000 Euro eingeräumt. Dieser bezieht sich allerdings auf alle gewerbesteuerpflichtigen Finanzierungsanteile, also nicht nur auf die Anteile aus Leasing-Verträgen sondern beispielsweise auch auf die Anteile aus Krediten und Mieten. Auch für die Leasing-Geber bringt die Steuerreform Nachteile. Sie müssen die Maschinen, die sie verleasen, nun beispielsweise durch steuerpflichtige Kredite finanzieren. Deshalb verteufelt die gesamte Branche das Reformwerk als „Doppelbesteuerung“.

ZENTRALE:  
die MMV  
Leasing GmbH  
in Koblenz. An  
insgesamt elf  
Standorten  
sind mehr als  
400 Mitarbei-  
ter tätig.



Mit Erfüllung des Vertrages geht dann das zeitlich unbefristete Nutzungsrecht auf ihn über. Beim Leasing-Vertrag liegt die Aktivierungspflicht bei der MMV Leasing. Für den Kunden sind die Leasing-Raten dann Betriebsausgaben.

„Mit den flexiblen Laufzeiten können wir dabei auf die individuellen Wünsche unserer Kunden eingehen und ihnen somit die Investitionsentscheidung erleichtern“, erklärt Nickenig. Die Verteilung der Lizenzgebühr auf den Nutzungszeitraum ermöglicht die Zahlung der monatlichen Raten aus dem laufenden Ertrag. Die Vertragstypen eignen sich dabei sowohl für die Finanzierung von Standard- als auch Individual-Software. „So können selbst die Aufwendungen für die Konzeption von Webseiten und ganze E-Commerce-Konzepte abgedeckt werden“, erläutert Nickenig.

Doch nicht nur in allen Fassetten der IT, auch im Bereich der Büromöbel ist das Thema Leasing interessant. Und das gilt nicht nur für junge Unternehmen, die ihre erste Büroausstattung aufgrund mangelnder Kapitalausstattung lieber mieten statt zu kaufen. Büromöbel-

Leasing ist für jedes Unternehmen interessant. Schließlich müssen neu angeschaffte Büromöbel über 13 Jahre lang abgeschrieben werden.

Zum einen darf man bezweifeln, dass ein täglich genutzter Bürodrehstuhl die Abschreibungsdauer überhaupt überlebt. Und zum anderen kann man von einem nennenswerten steuerlichen Vorteil für Unternehmen bei diesem langen Zeitraum wohl kaum sprechen. „Anders beim Leasen“, erklärt Nickenig, „hier kann der Unternehmer die Raten steuerlich voll absetzen und vor allem die Vertragsdauer im Rahmen des Leasing-Erlasses flexibel gestalten.“ So ist zum Beispiel ein Leasing-Vertrag über nur sechs Jahre möglich. Innerhalb dieses Zeitraums können die gesamten Investitionskosten über die Gewinn- und Verlust-Rechnung ertragsmindernd berücksichtigt werden.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Kosten parallel zur Nutzung der Möbel anfallen und nicht schon vorher. „Unternehmer bestreiten die Anschaffungskosten somit sozusagen aus den Erträgen, die die Mitarbeiter an den Möbeln erwirtschaften“, sagt Nickenig. Neben diesen

## GLOSSAR

Gesellschaft absichert. Verschiedentlich sind auch Mietkaufmodelle am Markt anzutreffen, bei denen die Software vom Leasing-Nehmer zu bilanzieren ist.

**TEILAMORTISATIONSVERTRAG:** Während der Laufzeit des Leasing-Vertrages wird nur eine teilweise Amortisation der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Leasing-Gebers sowie seiner Verwaltungskosten und seiner Gewinnspanne durch die Leasing-Zahlungen erreicht. Die Vollamortisation sichert sich die Leasing-Gesellschaft im Regelfall durch eine Garantie des Leasing-Nehmers für den noch nicht amortisierten Teil (Restwert) zum Beispiel mittels eines Andienungsrechtes ab.

**WARTUNGSVERTRAG:** Vom Leasing-Nehmer wird regelmäßig erwartet, im Anschluss an die Garantiezeit des Lieferanten einen Wartungsvertrag auf eigene Kosten abzuschließen, um die laufende funktionale und technische Betreuung des Leasing-Gegenstandes zu gewährleisten. Bei Full-Service-Leasing-Verträgen ist die Wartung regelmäßig eingeschlossen.

**WIRTSCHAFTLICHES EIGENTUM:** Voraussetzung für die steuerrechtliche Zurechnung der Leasing-Gegenstände beim Leasing-Geber ist, daß dieser juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer ist. Dies bedingt, dass die Kriterien der Erlasse der Finanzverwaltung, die auf der Abgabenordnung basieren, hinreichend berücksichtigt werden.

allgemeinen Leasing-Modellen bietet MMV Leasing auch spezielle Modelle an. „Zur optimalen Ausschöpfung sowohl von Steuer- als auch Zinsvorteilen können wir flexible Ratenmodelle bieten, die individuell auf den einzelnen Kunden zugeschnitten sind.“ Robert Sopella ■

[www.tag-der-abrechnung.com](http://www.tag-der-abrechnung.com)