W+M-Ratgeber: Leasing oder Finanzierung?

Regelmäßig berichtet die Fachpresse über Möglichkeiten von Anlagen-, Immobilien-, Fahrzeug- und Absatzfinanzierungen. Die Finanzierungsmöglichkeiten unterscheiden sich mittlerweile fast nur noch durch die Kapitaldienste und steuerlichen Aspekte. Ein Beitrag von Thomas Uppenbrink.

Wirtschaftliche Situation gibt oft Richtung vor

Gerade in kapitalschwacher Zeit sind Unternehmen geneigt, ohne jegliche Prüfung und Hinweis auf zu erbringende Kapitaldienste und Restwertvereinbarungen, Finanzierungen oder Leasing zu übernehmen, ohne sich entsprechende Gedanken über Kosten und Nutzen zu machen. Zu erkennen ist, dass dieses Finanzierungsmedium vorschnell eingesetzt wird, obwohl sich für die Investitionen andere Finanzierungsinstrumente als wesentlich effektiver darstellen würden.
Es zeigt sich auch, dass seitens der finanzierenden Institute häufig nicht genügend Informationen über die Situation des Unternehmens vorliegen, so dass z.B. Leasing genutzt wird, ohne sich Gedanken über die bilanzielle Seite zu machen.

Finanzanbieter kämpfen um Marktanteile

Durch die stärker werdende Konkurrenz innerhalb der eigenen Verbundpartner – Beispiel: Jede Großbank hat heute zusätzlich in ihrem Verbund Spezialfinanzierungsanbieter, eine eigenständige Leasingtochter, eine eigenständige oder angebundene Factoringtochter und möglicherweise noch eine Spezialabteilung für Immobilienfinanzierung – wächst natürlich auch der Druck, Marktanteile bei den Kunden zu realisieren.

Wer least schafft keine Werte

Leasing ist für Unternehmen ohne Eigenkapitalanteile ein großes Problem bei der Bilanzierung. Da Leasing eine bilanzneutrale Kostenposition ist, werden zwar entsprechende Zahlungen geleistet, jedoch hat das Unternehmen keine Möglichkeit, dadurch Werte zu schaffen. Damit werden bei Unternehmen, die keine überproportionalen, zu versteuernden Gewinne erzielen und auch keinerlei liquiden Basisanlagen haben, zwangsläufig entsprechende Lücken auftreten.
Da innerhalb der Bilanz die Kostenseite ausgewiesen wird und sich damit kein wachsendes Anlagevermögen bzw. Abzahlen des buchmäßig schon angeschafften Anlagevermögens realisieren lässt, sind viele Unternehmen in Erklärungsnot, wenn entsprechende Bilanzen bei den Hausbanken vorgelegt werden müssen.

Mietkauf als Alternative

Eine andere Möglichkeit ist die Mietkauffinanzierung. Dabei können die Konditionen fast identisch zum Leasing ausgehandelt werden, jedoch werden die Werte klassisch gekauft – somit also auch in das Anlagevermögen der Bilanz eingebucht und dann zu monatlichen festen Raten getilgt. Dies ist als Finanzierungsform zwingend notwendig für Unternehmen, deren Eigenkapitaldecke kaum oder gar nicht vorhanden ist.
Mit Mietkauf werden durch monatliche Zahlungen auch entsprechende unternehmerische Anlagewerte geschaffen. Zwar erweist sich Mietkauf dann als negativ, wenn das Unternehmen nicht in der Lage ist, seine Abschreibungen zu erwirtschaften, jedoch ist bei Mietkauf der Kapitaldienst nebst Zinszahlungen besser darzustellen. Die entsprechenden Anbieter von Leasing schreiben sich auf ihre Fahnen, dass Leasing kein Kapital bindet und die möglichen freibleibenden Mittel entsprechend besser verzinst werden können, wenn sie in den Geschäftsumsatz investiert werden und nicht in das Anlagevermögen. Dies stimmt jedoch auch nur zum Teil, da sehr viele Hausbanken wegen der Übersichtlichkeit des Obligos lieber eine Gesamtfinanzierung des Anlagevermögens machen, als Teile ggf. an fremde Finanzierungsinstitute geben zu müssen.

Leasing passt nicht immer

Die von allen Finanzierungsinstituten propagierte, verbesserte Liquidität bei Einsatz von Leasing ist nicht immer darzustellen. Zwar wird bei einem gesunden Unternehmen die Leasingzahlung aus den laufenden Einnahmen getilgt, so dass die Kreditlinie bei der Bank nicht weiter beeinflusst wird, jedoch kann bei Unternehmen mit Finanzierungsschwächen Leasing zu einer zusätzlichen Kostenbelastung ohne Werteausgleich führen.
Üblicherweise schafft Leasing klare Kostengrundlagen und ermöglicht präzise Kalkulationen auch basierend auf Planungen über mehrere Jahre. Weiterhin kann bei Leasingverträgen mit Rückgaberecht nach einer gewissen Laufzeit regelmäßig das neueste technische Gerät wieder übernommen werden (revolvierende Leasingverträge).

Dies geht natürlich bei dem Abschluss von Mietkaufverträgen mit Abzahlung des gekauften Gegenstandes nicht. Gerade im Bereich von schnelllebigen beweglichen Investitionen – wie z.B. Straßen-, Luft- und Kraftfahrzeugen – kann Leasing durch entsprechende Vertragsgestaltung eine bessere Anpassung an technische Veränderungen bieten.

Mietkauf- und Bankfinanzierung schafft Anlagewerte

Klassische Bank- bzw. Mietkauffinanzierungen haben den Vorteil, dass bei stetiger Zahlung der Raten die Schaffung von Werten auch dazu dient, der Bank eine Sicherheit im Zuge des Gesamtkreditengagements zu geben. Da nur in den wenigsten Fällen Großanlagen und Investitionen für den klassischen Mittelstand über Leasingverträge laufen, ist die Stellung bei der Leasingbank nicht so stark, wie bei der eigenen Hausbank zu bewerten.

Auflagen und gesetzliche Vorgaben bei Leasing anbieten

Mietkauf- und Leasinganbieter haben alle die gleichen Auflagen der Bankfinanzierung zu erfüllen wie Banken und Sparkassen. Oft sind sie auch bankenähnlich aufgestellt. Deshalb sind auch die Prüfungen von Sicherheiten, Kapitaldienstfähigkeit und Bonität des Kunden in gleicher Weise gegeben – wie bei klassischen Banken auch.

Unbedingt die steuerliche Auswirkung bei Finanzierung/ Leasing prüfen!

Grundsätzlich sollte vor jeder bedeutenden Investition immer das Angebot des Finanzierungsinstitutes auf folgende Schwerpunkte geprüft werden: Die Finanzierungslaufzeit mit dem effektiven Zins berechnet auf Investitionssumme nebst Kapitaldienstkosten nach Ende der Laufzeit. Neben der reinen Investitionsplanung und Gegenüberstellung von Preis- und Leistungsangebot der Finanzierungsinstitute, sollte der Steuerberater eine Hilfe zur Entscheidungsfindung sein, da möglicherweise die steuerliche Seite bei der Annahme von Leasing im Unternehmen Vorteile bringen kann. Hier ist der Steuerberater in der Pflicht, dem Unter-nehmen entsprechende Empfehlungen zum Wohle des Betriebsablaufes und der Liquidität zu geben. Zwar sind die Mitarbeiter der Leasing- und Finanzierungsinstitute durch ihre Erfahrungen fachlich sicherlich kompetent, aber nur der betriebseigene Steuerberater oder Buchhalter ist in der Lage, neben der schon getroffenen unternehmerischen Entscheidung etwas anzuschaffen, auch die steuerlichen Vorteile und Nachteile der gewünschten Finanzierung zu beurteilen.
Immer mehr Unternehmen, die entsprechendes Anlagevermögen vorweisen können und sehr hohe steuerliche Abgaben haben, gehen dazu über, Anlagen an ein Leasinginstitut zu verkaufen (sales-and-lease-back), so dass Liquidität ins

Unternehmen kommt, ohne dass bei der Hausbank eine Erweiterung des Engagements gemacht werden muss und die Leasingraten hier in voller Höhe als Betriebskosten abgesetzt werden können.
Das sales-and-lease-back-Verfahren wird aber nur bei Anlagen und Maschinen von den entsprechenden Anbietern vollzogen, wenn Wert, Wertzuwachs und damit verbundene Sicherheit so in Einklang stehen, dass sich trotz Nutzung die Leasingraten in Höhe der Abschreibung bewegen.

Investitionshöhe spielt auch eine Rolle

Die Entscheidung über Leasing, Mietkauf und Bankfinanzierung ist grundsätzlich immer auch abhängig von der Größe der Investition, dem Umfang und der damit verbundenen Auswirkung auf den Betrieb.
Obwohl sich mittlerweile alle führenden Banken in der Auswahl ihrer Finanzierungsprodukte gleichen und auch die Kapitaldienstkosten überwiegend einheitlich sind, macht es dennoch Sinn, sich einen Gesamtüberblick zu verschaffen und zu verhandeln. Es kann auch helfen, mit einem Verbundpartner der eigenen Hausbank zu sprechen.
Grundsätzlich sollte bei allen Entscheidungen hinsichtlich des Kaufes von Fahrzeugen,
Werkzeugen, Maschinen oder Immobilien über Kredite und Leasing daran gedacht werden, dass sich das auf lange Jahre zu zahlende Objekt auch betriebswirtschaftlich tragen muss.

Finanzierung sollte Teil der Unternehmensstrategie sein!

Vielfach liegen schon in der Unternehmensstrategie die Schwachpunkte, die dann konsequent weitergereicht auch zu Fehlentscheidungen bei Investitionen und damit zu mehr Kosten führen können. Nur unternehmerische Weitsicht mit einer konsequenten Strategie kann ein positives Resultat mit den richtigen Finanzierungsmedien erbringen.

Foto: Thomas Uppenbrink

Der Autor: Thomas Uppenbrink. Geschäftsführender Gesellschafter der Thomas Uppenbrink & Collegen GmbH, Inhaber der Autax Consilium – Weiterbildung und Qualifizierung für StB. / WP / vereid. BP, geschäftsführender Gesellschafter der Solventum GmbH sowie geschäftsführender Gesellschafter der Pro Economica Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft mbH.