

# Leasing

**Leasing** [['li:sm\]](#) (von [engl. to lease](#) = „mieten, pachten“) ist im zivilrechtlichen Sinn ein Nutzungsüberlassungsvertrag oder ein atypischer [Mietvertrag](#). Der Begriff hat in der öffentlichen Kommunikation jedoch überwiegend eine umfassendere Bedeutung als [Finanzierungsalternative](#), bei der das Leasingobjekt vom Leasinggeber beschafft und finanziert wird und dem Leasingnehmer gegen Zahlung eines vereinbarten Leasingentgelts zur [Nutzung](#) überlassen wird. Eine einheitliche Definition des Begriffs *Leasing* gibt es jedoch weder in der Wirtschaftspraxis noch in der Literatur.

**Begriffliche Abgrenzung:** Leasingverträge haben einen ähnlichen Charakter wie [Mietverträge](#). Von der *Miete* unterscheidet sich Leasing durch die Tatsache, dass die mietvertraglich geschuldete Wartungs- und Instandsetzungsleistung bzw. der [Gewährleistungsanspruch](#) auf den Leasingnehmer umgewälzt wird.

Dies geschieht im Austausch gegen die Abtretung der Kaufrechte seitens des Leasinggebers und die Finanzierungsfunktion beim Leasing. Der Leasingnehmer trägt hierbei die Sach- und Preisgefahr. Leasingverträge sind somit „atypische“ Mietverträge.

Als Leasinggeber treten sowohl unabhängige Leasingunternehmen auf, als auch mit den Interessen einer Bank oder eines Herstellers verbundene Leasingunternehmen. Leasingverträge können mit zusätzlichen Vereinbarungen wie der Übernahme der Wartung des überlassenen Objekts durch den Leasinggeber gegen einen monatlichen Pauschalpreis verbunden sein. Seit Ende 2008 ist [Finanzierungsleasing](#) in Deutschland eine erlaubnispflichtige [Finanzdienstleistung](#) im Sinne des [Kreditwesengesetzes](#) (KWG).<sup>[1]</sup>

Leasing ist populär, weil die psychologische Hemmschwelle beim Abschluss eines Vertrages niedriger ist als bei der Stellung eines Kreditantrages bei einer Bank. Steuer- und Bilanzvorteile kommen je nach Einzelfall zum Tragen.

Das zivilrechtliche Eigentum und das wirtschaftliche Eigentum können bei Leasinggeschäften auseinanderfallen. Eine besondere Schwierigkeit liegt darin, dass nationale steuerrechtliche Bestimmungen und internationale Rechnungsführungsstandards wie [US-GAAP](#) und [IFRS](#) die wirtschaftliche Zuordnung des Leasingobjektes zum Leasinggeber oder zum Leasingnehmer unterschiedlich treffen. Im deutschen Sprachraum wird unter *Leasing* meist ein Nutzungsüberlassungsvertrag verstanden, bei dem der Leasinggeber wirtschaftlicher Eigentümer des Leasingobjektes bleibt. Andere Konstellationen werden als [Mietkauf](#) bezeichnet. Im internationalen Sprachgebrauch ist unabhängig von der Frage, wem das wirtschaftliche Eigentum am Objekt zuzuordnen ist, die Bezeichnung *Lease* mit Unterscheidungen beispielsweise in [Operate Lease](#) und *Capital Lease* üblich.

**Typischer Ablauf:** Beim Leasing von mobilen Investitionsgütern bestellt meist eine Leasinggesellschaft ein vom Leasingnehmer gewünschtes Objekt oder tritt in einen bereits abgeschlossenen Kaufvertrag ein. Der Leasingnehmer bestimmt Fabrikat, spezielle Ausstattungsoptionen und den Lieferanten und hat im Allgemeinen auch den Preis mit dem Lieferanten ausgehandelt. Die Kosten der Beschaffung und Finanzierung des Objektes durch die Leasinggesellschaft sind durch einen gleichzeitig geschlossenen Nutzungsüberlassungsvertrag über das Objekt mit dem Leasingnehmer mit garantierten Mindestertönen während der Laufzeit ganz oder zu einem wesentlichen Teil gegenfinanziert. Für die Annahme eines Leasingantrages durch eine Leasinggesellschaft sind hauptsächlich die Bonität des Antragstellers und die Bewertung des Objektes entscheidend. Objekte, die gebraucht schwer verkäuflich sind, zu teuer vom Vertragsnehmer eingekauft wurden oder die technologisch veraltet sind oder eine Veralterung unmittelbar bevorsteht, stellen eine unzureichende Sicherheit für den Leasinggeber dar. Sicherheiten wie Mietvorauszahlungen, Kautionen oder Depotzahlungen können zur Reduzierung des Risikos des Leasinggebers zur Abschlussbedingung gemacht werden.

Über Kauf und Leasing wird häufig parallel verhandelt, wenn ein Interessent ohne feststehende Finanzierung keinen Kaufvertrag eingehen kann. Absprachen zwischen Lieferant und Leasinggesellschaft, von denen der Interessent keine Kenntnis hat, sind üblich. So kann der Lieferant der Leasinggesellschaft einen günstigeren Kaufpreis zur Ermöglichung einer preiswerten Finanzierung anbieten oder Verpflichtungen zur Verwertung des Objektes bei Vertragsende eingehen. Falls der Lieferant den Kontakt zur Leasinggesellschaft hergestellt hat, bekommt er andererseits meist eine Vermittlungsprovision.

Der Leasingnehmer zahlt Leasingraten, die die Kosten für den Verzehr des Objektes während der Leasingzeit, dessen Finanzierung sowie einen Aufschlag für Verwaltungskosten und Gewinn des Leasinggebers decken. Vereinbarte Nebenleistungen des Leasinggebers wie Versicherung des Objektes oder Wartung des Objektes werden in Service-Leasingverträgen pauschaliert durch Aufschläge abgerechnet. Nach Ende des Leasingvertrages und in der Annahme, dass der Leasingnehmer eine eventuelle Kauf- oder Verlängerungsoption nicht ausübt, kann der Leasinggeber über das Leasingobjekt wieder verfügen. Verkauf an den Leasingnehmer oder einen Dritten, Weitervermietung an den Leasingnehmer oder einen Dritten, Einlagerung und Verschrottung sind mögliche Verwertungsoptionen. Häufig ist der ursprüngliche Lieferant des Objektes eingebunden. So nehmen Autohändler meist im Auftrag der Leasinggesellschaft Zustand und sonstige für die Endabrechnung erforderliche Daten bei Rückgabe des Fahrzeuges auf und kümmern sich um den Verkauf am Gebrauchtwagenmarkt. An Leasinggeschäften können neben dem Leasinggeber, dem Leasingnehmer und dem Lieferanten des Leasingobjekts weitere Parteien beteiligt sein. Beispiele sind Sicherheitengeber, die eine Kautions stellen oder eine Bürgschaft eingehen, Vermittler, die von der Leasinggesellschaft eine Provision erhalten, und Banken, die die Forderung aus einem Leasingvertrag ankaufen und das Bonitätsrisiko übernehmen.

## Klassifikation

### Nach dem Leasinggeber

- **Herstellerleasing:** Der Hersteller des Leasinggutes ist der Leasinggeber. Diese Konstellation findet allerdings in der Praxis so keine Anwendung. In der Regel unterhalten Hersteller eigene Leasinggesellschaften als [Tochterunternehmen](#). Über diese wird eine Art „Herstellerleasing“ realisiert. Ein typisches Beispiel hierfür sind die Leasinggesellschaften der großen Automobilhersteller. Leasingunternehmen mit dem Namen eines Herstellers müssen weder zu 100 % Tochterunternehmen des Herstellers, noch überhaupt Tochterunternehmen des Herstellers sein. An dem Unternehmen *Linde Leasing GmbH* haben beispielsweise die Unternehmen *IKB Leasing GmbH* und *Dresdner Bank AG* einen Firmenanteil von zusammen 55 % (Stand 2009).<sup>[2]</sup> Im Regelfall handeln diese Gesellschaften jedoch durch vertragliche Vereinbarungen in Abstimmung mit den Interessen des Herstellers.
- **Leasing bei Leasinggesellschaften ohne Herstellerbindung:** Der Leasinggeber ist nicht der Hersteller des Leasinggutes. Er ist eine rechtlich selbständige Leasinggesellschaft ohne Interessensverbindung mit einem Hersteller, die einem Leasingnehmer ein bestimmtes Leasingobjekt zur Nutzung überlässt (Dreiecksbeziehung). Der Leasinggeber finanziert das Leasingobjekt und bezieht aus der Finanzierung seinen Gewinn. Eine an keine Herstellerinteressen gebundene Leasinggesellschaft kann bei dem Ersatz einer geleasteten Ausrüstung durch die eines anderen Herstellers ein kooperativerer Partner sein. Das Leasing von Fahrzeugflotten mit dem Einsatz von Fahrzeugen verschiedener Hersteller bieten auch nur freie Leasinggesellschaften an.

Die Interessen von Leasinggesellschaften können unterschiedlich sein. Bei einem der Absatzförderung verpflichteten Herstellerleasingunternehmen kann bei Vertragsende das Interesse an der Verleasung eines neuen Objektes überwiegen, während eine ungebundene Leasinggesellschaft mit einer Vertragsverlängerung Gewinne erwirtschaftet.

Finanzierungsgesellschaften großer Hersteller haben meist besseren Zugang zu preiswerten Finanzmitteln am Kapitalmarkt als mittelständische Leasingunternehmen. Zur Absatzförderung der Produkte werden diese Vorteile häufig in Form preiswerter Leasingangebote an Leasingnehmer weitergegeben.

## Nach dem Leasingnehmer

- **Privatleasing**
- **Gewerbliches Leasing**

(Organisationen wie Freiberufler, Vereine, staatliche Institutionen usw. sind weder Privatpersonen noch Gewerbetreibende, werden aber meist wie gewerbliche Leasingkunden eingeordnet.)

## Nach speziellen Vertragsverhältnissen

- **Sale and Lease-Back:**

Das Unternehmen verkauft Objekte aus seinem Besitz an eine Leasinggesellschaft und least sie dann zurück. Dadurch gewinnt das Unternehmen kurzfristig Liquidität, hat aber in der Folge kontinuierliche Liquiditätsbelastungen durch die Leasingraten. Bilanz- und Steuervorteile können weitere Gründe für Geschäfte dieser Art sein.

- **Großobjekt-Leasing:**

Für Großobjekte, beispielsweise ein Verkehrsflugzeug, wird eine Leasinggesellschaft gegründet, die nur dieses eine Objekt verleast und die komplexe Finanzierung der Beschaffung organisiert.

## Nach der Ausrichtung der Leasinggesellschaft

Je nach Ausrichtung der Leasinggesellschaft als reiner Finanzierer oder als Unternehmen mit aktivem Wissen in Beschaffung und Verwertung bestimmter Produktgruppen unterscheidet man die angebotenen Leasingverträge in

- **Operatives Leasing** und
- **Finanzierungsleasing**

## Nach den verleasteten Objekten

- **Mobilienleasing**
- **Immobilienleasing**
- **Fahrzeugleasing** (Spezialfall von Mobilienleasing)
- **Flottenleasing** (Spezialfall von Fahrzeugleasing)

## Nach der Lokalität des Geschäftssitzes von Leasinggeber und Leasingnehmer

- **Cross-Border-Leasing**
- **inländisches Leasing**

Wenn Leasinggeber und Leasingnehmer ihren Geschäftssitz in unterschiedlichen Ländern haben, spricht man von Cross-Border-Leasing. Die übliche Konstellation des Geschäftssitzes beider Vertragspartner im selben nationalstaatlichen Steuerraum wird normalerweise nicht gesondert bezeichnet, gelegentlich taucht der Begriff *Domestic Leasing* auf. Die unterschiedliche steuerliche Behandlung von Leasing in den verschiedenen Ländern erlaubt zahlreiche steuersparende Varianten, die meist jedoch nach einiger Zeit durch die Finanzbehörden der beteiligten Länder unterbunden werden. So war es beispielsweise bis 2009 für Österreicher attraktiv, Fahrzeuge in Deutschland zu leasen. Durch eine Entscheidung der EU zur Umsatzsteuerbehandlung entfallen die Vorteile zum 1. Januar 2010.

## Nach der Vertragsbeziehung zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer

- **direkte Vertragsbeziehungen**
- **indirekte Vertragsbeziehungen durch Untervermietung**

Gelegentlich treten Händler wie Leasinggesellschaften gegenüber ihren Kunden auf. Wegen der besseren Kundenbindung hat die gesamte Abwicklung durch einen Händler Vorteile; der Leasingnehmer hat zudem nur einen Ansprech- und Vertragspartner. Der Händler least das Objekt seinerseits bei einer Leasinggesellschaft, die das Bonitätsrisiko auf den Endkunden abstellt, ohne mit diesem selbst in Kontakt zu treten. Unterschieden werden direkte Vertragsbeziehungen zu einem Leasingnehmer und indirekte Vertragsbeziehungen als Händlerleasing mit Untervermietung und Risikoabstellung auf den Untermieter. Ist das Bonitätsrisiko hingegen auf den Händler selbst abgestellt, dem ein Recht auf Untervermietung eingeräumt wird, handelt es sich um einen direkten Leasingvertrag mit dem Händler, der dann auch bei Ausfall seines Untermieters an den Leasingvertrag gebunden ist.

Auch einige kleinere Leasinggesellschaften und Leasingagenturen arbeiten nach diesem Modell. Es sind im Prinzip Vertriebsorganisationen, die ihre Kunden selbst betreuen, aber das eigentliche Leasinggeschäft mit Bonitätsprüfung, Anlagenverwaltung, Refinanzierung usw. und sämtliche Risiken einem Dritten überlassen.

## Nach dem Vertriebsweg

- **direkter Vertrieb**
- **Vendorleasing**

Beim Vendorleasing arbeitet eine Leasinggesellschaft mit einem Händler zusammen, der bei vielen Geschäftsvorfällen auf Grund von Kooperationsvereinbarungen an Stelle der Leasinggesellschaft agiert. Beispielsweise kennt er die aktuell gültigen Konditionen und kann Leasing und Kauf in einem Angebot anbieten. Bei einem Innovationswunsch kann der Händler häufig Ablösekosten eines eventuell noch laufenden alten Vertrages ohne Einschaltung der kooperierenden Leasinggesellschaft ermitteln und in Angebote einbeziehen.

Beim direkten Vertrieb verhandelt die Leasinggesellschaft in jeder Geschäftsphase selbst mit dem Leasingnehmer.

## Nach dem Objektwert

- **Small-Ticket-Leasing**
- **Big-Ticket-Leasing**

Die Begriffe werden ohne genaue Definition verwendet. Unter Small-Ticket-Leasing werden meist Objekte unter 25.000 Euro Anschaffungswert wie kleine Computernetzwerke, Bürokopierer, Telefonanlagen für kleinere Unternehmen, Medizintechnik usw. verstanden. Big-Ticket-Leasing meint [Immobilien](#), Verkehrsflugzeuge, Fahrzeugflotten usw. ist aber auch ohne Definition eines Mindestobjektwertes. Keinen eigenen Begriff gibt es für Objektwerte dazwischen.

## Leasingvertrag

Leasingverträge sind sogenannte [Verträge sui generis](#), d. h., sie sind nicht ausdrücklich durch Gesetze geregelt.<sup>[3]</sup>

### Grundtypen

- **Vollamortisation:**

In diesem Fall werden innerhalb der vereinbarten Laufzeit die Anschaffungskosten des Leasinggegenstandes und die Finanzierungskosten vollständig bezahlt, es erfolgt jedoch kein Eigentumsübergang. Der geleaste Gegenstand hat noch einen Restbuchwert.

- **Teilamortisation (Restwert-Leasing):**

Der Leasingnehmer bezahlt einen Teil der Anschaffungskosten des Leasingobjektes und dessen Finanzierungskosten. Nach Auslaufen des Vertrages (Vertragsende) gibt es einen kalkulierten Restwert. Dieser Restwert kann mit Vertragsoptionen des Leasinggebers oder des Leasingnehmers verbunden sein. Übliche Vertragsvereinbarungen sind:

- Verlängerungsoption mit Leasingratenkalkulation auf Basis des Restwertes
- Kaufoption des Leasingnehmers
- Andienungsrecht des Leasinggebers
- Klauseln zur Beteiligung des Leasingnehmers an einem Verwertungserlös über kalkuliertem Restwert bzw. Pflicht zum Ausgleich der Differenz aus einem Verwertungserlös unter kalkuliertem Restwert

Um die Klassifizierung als Mietkaufgeschäft zu vermeiden, darf ein Eigentumsübergang an den Leasingnehmer bei Vertragsabschluss nicht feststehen. Von einem Andienungsrecht wird der Leasinggeber nur Gebrauch machen, wenn der Marktwert des Objektes zum Zeitpunkt des Vertragsendes kleiner als der kalkulierte Restwert ist.

Dadurch dass bei der Teilamortisation nicht der Leasinggegenstand gänzlich abbezahlt werden muss, sind die Leasingraten bei identischer Laufzeit kleiner als bei der Vollamortisation. Bei gleichen Raten hat der Vollamortisationsvertrag eine längere Laufzeit als der Teilamortisationsvertrag.

- **kündbare Leasingverträge:**

Bei der vorzeitigen Beendigung eines Leasingvertrages ist ein Leasingnehmer auf das Angebot des Leasinggebers zur Einwilligung in diese Vertragsveränderung angewiesen. Bei kündbaren Leasingverträgen stehen die Konditionen für eventuelle vorzeitige Beendigungen hingegen bei Vertragsabschluss bereits fest. Um eine Klassifikation des Vertrages als Mietkaufvertrag nach deutschem Steuerrecht zu vermeiden, ist eine Kündigung jedoch frühestens nach Ablauf von 40 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Objektes möglich.

## Varianten

- **Leasingverträge mit vereinbarten Depotzahlungen:**

Hierbei handelt es sich häufig um eine Sonderform von Teilamortisationsverträgen. Schon bei Vertragsbeginn wird der Restwert exklusive [Umsatzsteuer](#) in Form eines [Depots](#) hinterlegt. Durch diese Hinterlegung reduziert sich sowohl die monatliche Leasingrate als auch das Bonitätsrisiko des Leasinggebers. Depotzahlungen müssen nicht mit einem Restwert in Verbindung stehen und müssen auch nicht die Leasingraten reduzieren. Depotzahlungen des Leasingnehmers oder eines Dritten können die Funktion einer Sicherheit analog einer verzinsbaren Kautions haben.

- **Leasingverträge mit einer vereinbarten Mietvorauszahlung:**

Eine Mietvorauszahlung, die bei Vertragsbeginn oder bei Annahme des Leasingvertrages durch die Leasinggesellschaft zu bezahlen ist, reduziert die während der Vertragslaufzeit zu leistenden Leasingraten. Eine Mietvorauszahlung senkt zudem das Ausfallrisiko für die Leasinggesellschaft. Je nach Bonität des Leasingnehmers und [Fungibilität](#) des Leasingobjektes wird eine Mietvorauszahlung häufig zur Abschlussbedingung gemacht. Bei Objektbeschaffungskosten von 25.000 € und einer Mietvorauszahlung von 5000 € muss die Leasinggesellschaft lediglich 20.000 € finanzieren. Gelegentlich werden auch während der Laufzeit eines Leasingvertrages Mietvorauszahlungen vereinbart, die dann die Folgeraten reduzieren. Konzernstellen und Behörden nutzen diese Möglichkeit, um sonst verfallende Jahresbudgets aufzubrechen. Eine Mietvorauszahlung kann für Steuerpflichtige, die nur eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung erstellen müssen, mit steuerlichen Vorteilen verbunden sein.

- **Leasingverträge mit einem Andienungsrecht:**

Teilamortisationsverträge beinhalten häufig ein Andienungsrecht des Leasinggebers. Findet der Leasinggeber keine den kalkulierten Restwert deckende Verwertung des Leasingobjektes bei Laufzeitende, kann er den Kauf des Objektes durch den Leasingnehmer über das Andienungsrecht erzwingen. Der Leasingnehmer garantiert über das Andienungsrecht praktisch den kalkulierten Restwert, hat aber seinerseits keine Möglichkeit, den Verkauf an ihn zum kalkulierten Restwert zu verlangen. Ist der Verkehrswert bei Vertragsende höher als der kalkulierte Restwert, wird die Leasinggesellschaft den höheren Preis verlangen.

- **Leasingverträge mit gestaffelten Leasingraten:**

Nicht alle Vertragsnehmer sind an konstanten Leasingraten interessiert. Bei einem saisonalen Geschäft eines Unternehmens kann dem „Pay as you earn“-Gedanken beispielsweise mit entsprechenden Leasingratenverläufen Rechnung getragen werden. Eine Anlaufphase, in der eine Investition noch nicht ihre volle Produktivität entfaltet, kann ein anderer sinnvoller Grund für gestaffelte Leasingraten sein.

- **Leasingverträge mit variablen Leasingraten:**

Leasingverträge mit variablen Leasingraten werden selten angeboten. Wenn ein Leasingnehmer fallende Zinsen erwartet, kann eine entsprechende Refinanzierung des Leasinggebers mit variablem Zins und laufender Anpassung der Leasingraten eine attraktive Option sein. Manche Leasingnehmer sind nicht an planbaren Kosten in Euro, sondern an planbaren Kosten in Dollar oder einer anderen Währung interessiert. Eine entsprechende Refinanzierung des Leasinggebers und laufende Anpassung der vereinbarten Leasingrate an den aktuellen Devisenkurs ist dann eine Option.

- **Leasingverträge mit einer Beteiligung des Leasingnehmers am Verwertungserlös:**

Eine Beteiligung des Leasingnehmers am Verwertungserlös eines Objektes beziehungsweise bei Teilmortisationsverträgen an dem den kalkulierten Restwert übersteigenden Anteil kann für beide Vertragspartner von Vorteil sein, da es ein höheres Interesse des Leasingnehmers an einer guten Instandhaltung des Leasingobjektes begründet. Um die steuerlichen Kriterien für Leasingverträge einzuhalten, ist die Beteiligung des Leasingnehmers auf 75 % des den kalkulierten Restwert übersteigenden Erlöses begrenzt.

- **Fahrzeugleasingvertrag mit Kilometerbegrenzung:**

Bei dieser Art des Leasingvertrages wird vertraglich eine maximale Kilometerlaufleistung für das Leasingfahrzeug festgelegt. Bei Rückgabe des Fahrzeuges wird dessen Kilometerstand abgerechnet. Wurde die festgelegte Kilometerlaufleistung überschritten, so muss der Leasingnehmer eine Nachzahlung leisten. Umgekehrt erhält der Leasingnehmer auch eine Auszahlung wenn die Kilometerlaufleistung unterschritten wurde. Leasingverträge dieser Art beinhalten meist einen kalkulierten Restwert, den der Leasingnehmer aber nicht garantiert, sondern der ein Risiko des Leasinggebers darstellt. Für den Leasinggeber hängt der kalkulierte Verkehrswert eines Fahrzeuges wesentlich von der km-Leistung ab.

- **Fahrzeugleasingvertrag mit Restwertfixierung:**

Schließt man einen Leasingvertrag mit Restwertfixierung ab, so wird der Verkehrswert des Leasingfahrzeuges bei Vertragsende ermittelt. Somit werden bei der Rückgabe neben den gefahrenen Kilometern auch der äußere und technische Zustand des Fahrzeuges sowie die Situation am Gebrauchtwagenmarkt berücksichtigt. Liegt der so ermittelte Verkehrswert unter dem im Leasingvertrag vereinbarten Restwert, ist die Differenz vom Leasingnehmer zu tragen. Bei einem Verkehrswert über vereinbarten Restwert kann eine Beteiligung des Leasingnehmers an dem Mehrerlös vereinbart sein. Das Restwertisiko liegt bei diesen Verträgen beim Leasingnehmer, insbesondere auch das Risiko gestörter Gebrauchtwagenmärkte bei Leasingvertragsende.

- **Service-Leasing:**

Bei Service-Leasing zahlt der Leasingnehmer zusätzlich zur Leasingrate eine fixe Pauschale für eine bestimmte Serviceleistung wie Fahrzeuginspektion, Fahrzeugreparatur, Reifenersatz usw. Der Leasingnehmer hat dadurch feststehende, fixe monatliche Kosten für die Kalkulation seines Geschäftes. Der Leasinggeber muss diese Kosten kalkulieren und den asynchronen Anfall von Einnahmen und Aufwendungen finanziell managen. Die Kalkulation hat Parallelen zum Versicherungsgeschäft, Eventualrisiken können nur über große Bestände ausgeglichen werden. Der Leasinggeber muss ein intensives Produktwissen haben.

- **Flotten-Leasing:**

Flotten-Leasing ist ein Spezialfall von Service-Leasing. Gegenstand des Leasingvertrages und seiner Kalkulation ist nicht ein einzelnes Objekt, sondern eine Fahrzeugflotte. Die vereinbarten Serviceleistungen sind häufig sehr weitreichend und schließen beispielsweise Tankabrechnungen oder Ersatzfahrzeuge ein. Vereinbarte Kilometerleistungen der Fahrzeuge werden häufig unter den Fahrzeugen einer Flotte verrechnet. Oft handelt es sich nicht um Leasing-Verträge im eigentlichen Sinn, sondern um komplexe Verträge im Bereich von [Outsourcing](#), mit denen Administration, Unterhalt, Finanzierung und kontinuierliche Erneuerung der Geschäftsfahrzeuge einem Dienstleistungsunternehmen übertragen werden.

## Steuer- und Bilanzrecht

Im nationalen Steuerrecht werden Kriterien definiert, die Leasingverträge von [Mietkaufverträgen](#), Abzahlungsgeschäften usw. abgrenzen. Die Kriterien sind von Land zu Land variierend. Werden die Kriterien für die wirtschaftliche Zuordnung des Objektes zum Leasinggeber nicht erfüllt, wird ein zivilrechtlicher Leasingvertrag steuerlich wie ein Mietkaufvertrag oder ein Abzahlungsgeschäft behandelt. In diesem Fall ist der Vertragsnehmer wirtschaftlicher Eigentümer des Objektes.

Gewerbetreibende können Steuer- und Bilanzvorteile mit der Beschaffung von Investitionsgütern durch Leasing nur dann erzielen, wenn der Leasinggeber wirtschaftlicher Eigentümer der Objekte ist.

Ein Leasingvertrag, der steuerrechtlich wie ein Mietkaufvertrag oder ein Abzahlungskauf gewertet wird, bleibt zivilrechtlich ein Leasingvertrag. Eine zivilrechtliche Übertragung des juristischen Eigentums am Laufzeitende erfordert die zivilrechtliche Gestaltung als Mietkaufvertrag.

### Deutschland

Eine Eigentumsübertragung an den Leasingnehmer darf nicht das fest vereinbarte oder wahrscheinliche Ziel eines Leasingvertrages sein, der ansonsten steuerrechtlich als Mietkaufvertrag qualifiziert wird. Eine vereinbarte Kaufoption des Leasingnehmers darf nicht günstig sein, also beispielsweise unter dem Buchwert des Objektes bei Vertragsende liegen, da der Gesetzgeber in diesem Fall unterstellt, dass das Ausüben der Kaufoption bereits bei Abschluss des Vertrages feststeht und die Eigentumsübertragung das eigentliche Ziel ist. Wenn das Vertragsobjekt durch eine Vertragsdauer nahe der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer praktisch verzehrt ist, ordnen die Finanzbehörden das wirtschaftliche Eigentum dem Vertragsnehmer zu. Bei einem Vollamortisationsvertrag über eine kurze Laufzeit gehen die Finanzbehörden davon aus, dass das wirtschaftlich unvernünftig ist und unterstellen verdeckte Nebenabreden zur Eigentumsübertragung.

Ein Nutzungsüberlassungsvertrag über ein mobiles Wirtschaftsgut wird steuerrechtlich wie ein Mietkaufvertrag mit Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums am Objekt zum Vertragsnehmer qualifiziert, wenn

- bei Vollamortisationsverträgen die Laufzeit des Vertrages kleiner als 40 % oder größer als 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Objektes ist
- eine Verlängerungsoption vereinbart ist, wobei der Barwert der Verlängerungsmiete kleiner ist als der Buchwert des Objektes zum Optionszeitpunkt
- eine Kaufoption vereinbart ist, wobei der Kaufoptionspreis kleiner ist als der Buchwert des Objektes zum Optionszeitpunkt
- eine Beteiligung des Vertragsnehmers an den kalkulierten Restwert übersteigenden Verwertungserlösen des Vertragsgebers nach Laufzeitende von mehr als 75 % vereinbart ist
- ein nicht [fungibles](#) Objekt Gegenstand des Vertrages ist

Trifft keines dieser Kriterien zu, wird das wirtschaftliche Eigentum am Objekt dem Leasinggeber zugeordnet, und der Vertrag wird auch steuerlich als Leasingvertrag mit wirtschaftlicher Zurechnung des Objektes zum Leasinggeber qualifiziert. Für Immobilienleasing gelten abweichende Kriterien.

Leasingfähige Güter mit Zuordnung zum Leasinggeber nach Steuerrecht oder Wirtschaftsrecht können [Mobilien](#), [Immobilien](#) und bedingt immaterielle Wirtschaftsgüter sein, sofern diese auch für Dritte von Nutzen sind und fungibel sind. Ein speziell für ein Unternehmen hergestelltes und nur von diesem nutzbares Objekt ist steuerrechtlich allerdings immer dem Leasingnehmer zuzuordnen (sog. Spezial-Leasing).

Bei einem Mietkaufvertrag ist das Objekt dem Mietkäufer wirtschaftlich zuzurechnen. Dieser muss sowohl das Objekt als auch die Verpflichtungen aus dem Mietkaufvertrag in seine Bilanz aufnehmen. Die monatlichen Kosten bestehen aus dem Zinsanteil der Mietkaufraten und der Abschreibung des Objektes.



Bei einem die steuerrechtlichen Bestimmungen erfüllenden Leasingvertrag ist das Objekt dem Leasinggeber wirtschaftlich zuzurechnen. Die Leasingraten sind in voller Höhe die monatlich ansetzbaren Kosten eines gewerblichen Leasingnehmers, der das Objekt weder als Anlagevermögen ausweist, noch Dauerschulden aus dessen Finanzierung bilanzieren muss.

20 % der Leasingraten für bewegliche Anlagegüter (§ 8 Nr. 1d) GewStG) und 50 % (bis 31. Dezember 2009: 65 %) der Leasingraten für unbewegliche Anlagegüter (§ 8 Nr. 1e) GewStG) sind seit der Unternehmenssteuerreform 2008 von gewerblichen Leasingnehmern dem Gewinn zur Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die [Gewerbsteuer](#) wieder hinzuzurechnen. Die gewerbesteuerlichen Vorteile von Leasing sind damit praktisch entfallen, zumal gleichzeitig die Einbeziehung von bezahlten Zinsen für Kredite in den Gewerbeertrag reduziert wurde. In einer Publikation des *Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln* wird eine Benachteiligung von Leasing festgestellt.<sup>[4]</sup>

### Beispiel eines Leasing-Geschäftes

50.000 €	Kaufpreis eines Fahrzeuges
1.019,61 €	monatliche Leasingrate
36 Monate	Laufzeit
22.500 €	Restwert
8,57 %	Effektivzins

Diese obige Sicht des Leasingnehmers kann sich für die Leasinggesellschaft etwas anders darstellen, wenn sie zum Beispiel vom Lieferanten einen zusätzlichen Rabatt bzw. Skonto von drei Prozent gewährt bekommt, den der Leasingnehmer nicht kennt, und andererseits an einen Vermittler eine Provision bezahlt wird:

50.000 €	Kaufpreis eines Fahrzeuges
-1.500 €	Rabatt, Skonto, Subvention
500 €	Provision
49.000 €	Berechnungsgrundlage des Vertrages
1.019,61 €	monatliche Leasingrate
36 Monate	Laufzeit
22.500 €	Restwert
9,67 %	Effektivzins

Eine Refinanzierung durch die Leasinggesellschaft ergibt folgendes:

6,4 %	Refinanzierungszins
2,86 %	Zinsmarge
51.895,74 €	Barwert der Refinanzierung
2.895,74 €	Barwertmarge

Der Barwert der verkauften oder sonst refinanzierten Forderung aus dem Vertrag zum Refinanzierungszins dient zum Bezahlen des Kaufpreises und sonstiger Kosten. Der übersteigende Teil, die Barwertmarge, ist der Deckungsbeitrag der Leasinggesellschaft für Verwaltung, Steuern, Gewinn usw. Einen zusätzlichen Erlös kann die Leasinggesellschaft erzielen, wenn am Vertragsende mehr als der kalkulierte Restwert erwirtschaftet werden kann. Je höher die Objektwerte und die Zinsmarge, desto höher ist für die Leasinggesellschaft die erwirtschaftete Barwertmarge. Qualitativ hochwertige Produkte, die marktgängig und technologisch zukunftsfähig sind, erhöhen die Chancen auf Erlöse zu Gunsten der Leasinggesellschaft nach Vertragsende.