

## Leasing

Leasingverträge werden als besondere Finanzierungsart von Leasinggesellschaften angeboten. IT-Systeme gehören zu den beliebten Leasingobjekten, da die IT-Systemhäuser bei Zustandekommen des Leasingvertrages sicher sein können, dass ihre Rechnung bezahlt wird und der Kunde eine gute Finanzierungsmöglichkeit erhält.

Wenn zum Beispiel eine EDV-Anlage über eine Leasinggesellschaft geleast werden soll, wendet sich der Kunde zunächst an das Systemhaus, das wie gewohnt das geeignete System bereitstellt. Leasing bewirkt weder Einschränkungen bei der Auswahl des Objektes noch des Herstellers. Das Systemhaus betrachtet den Kunden zunächst als Barzahler. Danach schließt der Kunde als Leasingnehmer mit der Leasinggesellschaft den Leasingvertrag. Dieser Vertrag verpflichtet den Kunden zur Zahlung der Raten und die Leasinggesellschaft zur „vertragsgemäßen Beschaffung und Vermietung“. Die Leasinggesellschaft tritt in die Bestellung des Kunden ein. Der Kunde bestätigt der Leasinggesellschaft ggf. in Form einer sog. Annahmestellung, dass der Leasinggegenstand ordnungsgemäß geliefert wurde. Nach Rechnungsstellung bezahlt die Leasinggesellschaft den Kaufpreis und erwirbt das Eigentum am Objekt. Danach beginnen die Laufzeit des Leasingvertrages und die Verpflichtung des Kunden zur Zahlung der Leasingraten.



Im Gegensatz zur Miete übernimmt der Leasingnehmer i. d. R. alle üblichen Eigentümerpflichten wie Unterhalt, Wartung und Instandhaltung, Risiken des Verlustes u. Ä. Für Leasingverträge im steuerrechtlichen Sinne hat die Finanzverwaltung Vorgaben erlassen. So darf die Grundlaufzeit nicht weniger als 40 % der regulären Nutzungs-/Abschreibungsdauer sein.

## Nutzung

### Gewerbliches Leasing

Leasingnehmer ist hier ein Unternehmen bzw. Gewerbebetrieb, der Leasing aus Gründen der Fachberatung, der Bilanzierung, des Liquiditätserhalts oder aus steuerlichen Gründen wählt, denn Leasingraten sind steuerlich voll absetzbar.

### Privatleasing

Für Privatkunden (z. B. beim Autokauf), existieren besondere Leasingangebote, um den Absatz der Produkte zu erhöhen (Absatzmarketing).

## Vertragsgestaltung

### Operate Leasing

Die Vertragslaufzeit ist relativ kurz (z. B. ein Jahr) und wird ohne Kündigung stillschweigend verlängert. Nach Ablauf der Grundlaufzeit kann der Vertrag jederzeit gekündigt werden. Damit sollen vor allem Engpässe in der Produktion oder im Vertrieb überbrückt werden. Der Leasinggeber trägt dadurch erheblich mehr Investitionsrisiken und muss in der Regel das Leasinggut mehrfach verleasen. Steuerliche Aspekte sind hierbei vorab zu prüfen.

### Financial Leasing

Die Vertragslaufzeit ist wesentlich länger und wird normalerweise von der gewöhnlichen Nutzungsdauer bestimmt. Wenn man von „Leasing“ spricht, ist meistens diese Form gemeint.

## Vorteile

- Die Liquidität zum Beschaffungszeitpunkt des Leasinggutes wird geschont, dafür fallen regelmäßig Leasingraten an.
- Das Leasinggut kann zu 100 % finanziert werden, eine Kreditfinanzierung ist häufig nicht bis 100 % möglich.
- Man bekommt immer aktuelle Modelle.
- Unvorhersehbare Risiken trägt in der Regel die Leasinggesellschaft
- Steuerspareffekt (nur bei Unternehmen)

## Nachteile

- Leasinggegenstände sind kein Eigentum des Mieters
- Mögliche Probleme bei der Rückgabe
- Vorzeitige Vertragskündigung kaum möglich
- Freie Werkstattwahl meist ausgeschlossen

#BKLK\_IT

GID

vielfältig innovativ für dich



Lernfeld 2: Arbeitsplätze nach Kundenwunsch ausstatten