



464 010

© Bergmoser + Höller Verlag AG

Leasingarten nach verschiedenen Gliederungskriterien:

Direktes Leasing	zwei Beteiligte: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leasinggeber ist der Hersteller ▪ Leasingnehmer
Indirektes Leasing	drei Beteiligte: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Leasinggeber (meist eine Bank oder Leasinggesellschaft) ▪ Leasingnehmer ▪ Hersteller des Leasingobjektes
Operate-Leasing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leasingvertrag, der jederzeit unter Einhaltung der Kündigungsfrist gekündigt werden kann ▪ kurzfristige Nutzung z. B. zur Überbrückung von Engpässen steht im Vordergrund ▪ Leasingobjekt wird mehrmals vermietet
Financial-Leasing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ eine feste unkündbare Grundmietzeit wird vereinbart ▪ Vermietung des Leasingobjektes an einen einzigen Leasingnehmer ▪ die vereinbarte Laufzeit ist so bemessen, dass alle Kosten plus Gewinnaufschlag gedeckt sind

3.3.2 Vergleich Leasing und Kauf

Leasingkosten: regelmäßige Leasingraten und evtl. eine einmalige Vertragsabschlussgebühr

Die Leasingraten werden in der Regel monatlich entrichtet und belaufen sich insgesamt auf 120% bis 150% der Anschaffungskosten, die Abschlussgebühr für den Leasingvertrag bewegt sich in der Regel bei ca. 5% der Anschaffungskosten.

Kreditkosten: regelmäßige Zinszahlungen, Tilgung und einmalig Provisionen und Gebühren

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bilanzneutral: der Gegenstand erscheint nicht in der Bilanz und wirkt sich demnach nicht auf Verschuldungsgrad und Eigenkapitalquote aus ▪ Liquidität wird geschont, da Leasinggeber den Gegenstand finanziert ▪ kein Zinsänderungsrisiko ▪ klare Kalkulationsgrundlage durch feste Leasingraten ▪ Flexibilität bei anderen Investitionen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leasing ist in der Regel teurer als Kreditkauf ▪ konstante Leasingraten bei eventuell fallenden Zinsen ▪ Leasingnehmer ist nicht Eigentümer ▪ keine vorzeitige Vertragskündigung ▪ Leasinggeber kann bei Zahlungsverzögerung kündigen