



## Der Leasingvertrag

Das Wichtigste gleich vorweg: Die Anforderungen an einen Leasingvertrag sind grundsätzlich sehr verschieden und immer abhängig vom zu finanzierenden Objekt, vom eigenen Unternehmen und der jeweiligen Branche. Wir bei abcfinance arbeiten grundsätzlich nicht mit Standardlösungen und stellen hier dementsprechend auch keinen Standardvertrag als Muster bereit. Wir sind der Überzeugung, dass Finanzierungsangebote immer auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet sein sollten – und genau das macht uns besonders.

Aus diesem Grund finden Sie hier hilfreiche Informationen, die Sie beim Thema Leasing berücksichtigen sollten. Für weitere Fragen sprechen Sie uns gerne an.



## 01 | Welche Fragen sollte man sich beim Thema **Leasing** stellen?

Um die Anforderungen an Ihren Leasingvertrag feststellen zu können, sollten Sie sich zuvor eine Reihe von Fragen beantworten und das Leasingangebot dann daraufhin abklopfen.

- Welches Leasingobjekt passt zu mir oder meinem Unternehmen?
- Welche Innovationszyklen hat das betreffende Objekt und wie schnell möchte ich eventuell wieder auf ein neues Modell umsteigen?
- Wie lange möchte ich das Leasingobjekt finanzieren?
- Gibt es zu dem betreffenden Objekt bestimmte Serviceleistungen, die ggf. direkt mit in den Leasingvertrag aufgenommen werden sollten?
- Habe ich bei meinen Einnahmen saisonale Schwankungen?
- Möchte ich eine Anzahlung leisten, lieber einen Restwert haben oder beides?
- Möchte ich das Objekt nach Ablauf der Grundlaufzeit behalten oder zurückgeben?
- Gibt es einen Finanzierungsanbieter, der sich in meiner Branche auskennt und bei dem ich speziell angepasste Vertragsmodelle zur Auswahl habe?

A close-up photograph of two business professionals in a meeting. One person is holding a tablet, and the other is holding a pen. There are documents and a glass of water on the table.

02

## Wie finde ich einen seriösen **Leasinganbieter**?

Der verlässlichste Weg zu einem seriösen Leasinganbieter ist immer noch die persönliche Empfehlung eines guten Bekannten oder Geschäftspartners. Zudem vermittelt das Internet einen ersten Eindruck von einzelnen Anbietern sowie deren Angebotsvielfalt und Kompetenzen.

Letztlich ist es aber Ihr persönlicher Eindruck, der über Ihr Vertrauen entscheidet – am besten durch ein Gespräch mit dem entsprechenden Ansprechpartner der Leasinggesellschaft.

- Sitzt Ihnen jemand gegenüber, mit dem Sie auf Augenhöhe alles ganz offen besprechen können und der Ihre Fragen transparent beantwortet oder bleiben wichtige Punkte für Sie unklar?
- Geht der Ansprechpartner im Gespräch auf Sie und Ihre Wünsche ein?



- Sucht und findet er mit Ihnen gemeinsam eine für Sie passende Lösung oder versucht er, Ihnen nur einen Standardvertrag zu verkaufen?

Sie erkennen schnell, ob Sie sich gut aufgehoben und beraten fühlen. Genau dies ist die Grundlage für eine vertrauensbasierte und langfristige Zusammenarbeit.

Bei der Auswahl eines geeigneten Partners für eine Leasingfinanzierung sollte einiges beachtet werden. Wir haben 10 Tipps zusammengestellt, die bei der Entscheidung für eine Leasinggesellschaft helfen.



# 10 Tipps für die Auswahl einer Leasinggesellschaft

## 1. BANKUNABHÄNGIGE ANBIETER PRÜFEN:

Wer mehrere Finanzpartner ins Boot holt, erhält in der Summe mehr.

Jeder Finanzpartner hat ein Limit, an das er bei Finanzierungen zu gehen bereit ist. Das bedeutet aber nicht, dass nicht mehr für Sie drin ist: Wenn Sie Ihre Finanzierungen auf mehrere Dienstleister verteilen, werden Sie in der Summe in aller Regel einen höheren Rahmen haben als nur mit der Hausbank. Ganz besonders bieten sich Objekt- und Spezialfinanzierer an, da sie meist keine zusätzlichen Sicherheiten verlangen.

## 2. BRANCHENKENNTNIS UND MITTELSTANDSERFAHRUNG:

Spezialisten für Ihr Geschäft können Ihre Bedürfnisse besser einschätzen.

Im Mittelstand sind andere Lösungen gefragt als im Großkonzern. Ein Anbieter, der selbst dem Mittelstand angehört, versteht dies. Im Idealfall kann Ihr Finanzpartner sogar Branchenteams für Ihre Betreuung anbieten.

## 3. GESICHERTER REFINANZIERUNGSHINTERGRUND:

Wer sich auf mehrere Quellen verlassen kann, ist freier. Verfügt der Finanzierungspartner über eine Top-Bonität, die ihm einen freien Zugang zum Kapitalmarkt und die Wahl eines starken Refinanzierungs-Partners ermöglicht, können Entscheidungen über eine Finanzierung schneller und unabhängig getroffen werden. Dadurch erhalten Kriterien wie eine lange Geschäftsbeziehung zwischen Leasingnehmer und Leasinggesellschaft oder die Ihre geschäftlichen Perspektiven mehr Gewicht.

## 4. NACHHALTIGKEIT UND EXPERTISE:

Nachhaltig ausgerichtete Unternehmen passen zum Mittelstand. Nachhaltigkeit zeigt sich in einer gesunden Aufstellung und einer verlässlichen Struktur: Zum Mittelstand passen Finanzpartner, die ähnliche Werte verfolgen wie zum Beispiel Familienunternehmen, die eine lange Marktpräsenz aufweisen und langfristige Partnerschaften anstreben, die über Generationen anhalten.

## 5. WÄHLEN SIE EINEN INLÄNDISCHEN PARTNER:

Kurze Wege beim Finanzpartner zahlen sich auch für Sie aus. Ein inländischer Anbieter kennt nicht nur Ihr Geschäft besser,

sondern kann häufig auch mit schnelleren Entscheidungswegen punkten. Wenn nicht erst grenzüberschreitende Entscheidungsfindungen abgewartet werden müssen und man die gleiche Geschäftsmentalität teilt, ist man zeitlich oft im Vorteil.

## 6. ERGÄNZENDE INSTRUMENTE SIND EIN QUALITÄTSMERKMAL:

Greifen Sie auf das Finanzinstrument zurück, das dem aktuellen Bedarf entspricht.

Für ein optimales Liquiditätsmanagement sollte der Partner ergänzende und passende Finanzinstrumente anbieten. Hier bieten sich Mietkauf, Mietlösungen, Forderungsfinanzierung und Factoring besonders an.

## 7. FESTER ANSPRECHPARTNER:

Ein fester, für Sie verantwortlicher Mitarbeiter stärkt die Verbindung. Manche Finanzdienstleister pflegen in ihrer Organisation einen Prozessbezug, andere einen Kundenbezug. Bestehen Sie auf einen festen Ansprechpartner für alle Themen im Tagesgeschäft. Das erspart Ihnen Zeit für Erklärungen und stärkt das Vertrauen.

## 8. HERSTELLERUNABHÄNGIGKEIT:

Lassen Sie sich nichts vorschreiben.

Mit einem herstellerunabhängigen Leasingpartner haben Sie die Qual der Wahl – aber auch immer die beste Lösung für Ihr Unternehmen.

## 9. LEASINGRAHMEN:

Fordern Sie Flexibilität.

Vergleichbar einer Kreditlinie räumen manche Leasinganbieter eine Rahmenvereinbarung ein. Mit diesem Leasingrahmen halten Sie eine Finanzierungslösung bereits in Händen, wenn Sie kurzfristig auf gute Angebote reagieren wollen. Manche Leasingpartner berechnen für den Leasingrahmen keine Bereitstellungskosten.

## 10. ERFAHRUNG:

Langjährige Marktpräsenz beweist Kompetenz.

Sicherheit und Seriosität sind wichtige Aspekte bei der Wahl des Finanzierungspartners. Setzen Sie nicht auf im Markt unbekannt oder branchenerfahrene Anbieter.

## 03 | Welche Arten von Leasingverträgen gibt es?

Jede Finanzierung hat unterschiedliche Voraussetzungen und jedes Unternehmen hat einen anderen Bedarf. Auch jede Branche hat ihre ureigenen Besonderheiten.

Genau deshalb sollte ein Leasingvertrag auch so individuell wie möglich sein. Bei abcfinance finden Sie aus diesem Grund ausschließlich Verträge, die speziell bestimmten Objekten, Branchen und Ihren persönlichen Ansprüchen angepasst werden. Hier nur einige Beispiele als grobe Übersicht.



## 04 | Welche Vorteile bietet Leasing?

Eine in der Fachwelt bekannte betriebswirtschaftliche Grundregel lautet: „Unternehmensgewinne resultieren nicht aus dem Besitz einer Anlage, sondern aus deren Nutzung.“

Der Hintergrund:

Durch Leasing wird die Liquidität eines Unternehmens nicht eingeschränkt, sondern ausgeweitet. Das Eigenkapital wird nicht gebunden und bleibt frei für eine andere Verwendung. Auch bestehende Kreditlinien werden geschont und der Kreditspielraum bleibt erhalten. Mit Leasing sichert der Leasingnehmer also seine Unabhängigkeit und Wettbewerbsfähigkeit, ohne auf notwendige Investition zu verzichten.

Der „Pay as you earn“-Grundsatz beschreibt einen weiteren Vorteil: Leasingraten werden aus dem Ertrag bezahlt, der mit dem Leasingobjekt erwirtschaftet oder durch seinen Einsatz eingespart wird. Der Leasingnehmer ist also flexibel im Hinblick auf die Anwendung neuer Technologien und kann sich daher schnell den wandelnden Marktverhältnissen anpassen. Die monatlichen Leasingraten gelten darüber hinaus als Betriebsausgaben und sind somit steuerlich abzugsfähig. Da kein Fremdkapital in Anspruch genommen wird, bleibt die Eigenkapitalquote unverändert. Leasing ist also bilanzneutral.

Ein weiterer Vorteil ist die einfache Kalkulation und Budgetierung, da die Ratenhöhe bis zum Ende der Vertragslaufzeit fixiert ist. Veränderungen am Geld- und Kapitalmarkt haben keine Auswirkungen auf die Höhe der Leasingraten. Zudem besteht die Möglichkeit, den Leasingvertrag ganz individuell zu gestalten: Je nach Bedarf sind hier degressive, progressive oder auch saisonale Ratenverläufe möglich. Auch die für Sie ideale Laufzeit (geregelt nach gesetzlicher AfA-Tabelle) wie auch die Höhe der monatlichen Leasingraten können individuell vereinbart werden. Je nach Vertragsart kann auch entschieden werden, ob eine Anzahlung oder ein Restwert erwünscht ist.

## 05 | Welche **mobilen Objekte** kann man leasen?

Vom PKW über IT-Ausstattungen und Maschinen bis hin zum Hühnerstall finanzieren wir fast alles, was leasingfähig ist. Hier eine kurze Übersicht der beliebtesten Objekte und Kategorien:

- Fahrzeuge/PKW
- Nutzfahrzeuge
- Produktionsmaschinen
- Reinigungsmaschinen
- Golfplatzmaschinen
- Baumaschinen
- Landwirtschaftliche Maschinen
- IT-Ausstattung
- Telekommunikationstechnik
- Büroausstattung
- Büromöbel
- Ladeneinrichtung
- Fitnessgeräte
- Nutztiere
- ameratechnik
- Licht- und Tontechnik
- Oldtimer
- Boote und Yachten
- Gebrauchte Objekte
- Geringwertige Wirtschaftsgüter

## 06 | Woran bemisst sich die **Laufzeit** eines Leasingvertrages?

Laufzeiten von Leasingverträgen sind innerhalb gesetzlicher Vorgaben flexibel und passen sich den Bedürfnissen des Kunden an. Um die Vorteile wie die Verkürzung der eigenen Bilanz oder das steuerliche geltend machen der laufenden Ratenzahlungen nutzen zu können, gibt der Gesetzgeber jedoch einige Vorgaben an die Laufzeit der Leasingverträge.

Grundlage für die Berechnung der Leasinglaufzeiten ist die AfA-Tabelle und die dort festgelegten Abschreibungslaufzeiten für Investitionsgüter. Der Gesetzgeber sieht generell eine Leasinglaufzeit zwischen mindestens 40 Prozent und höchstens 90 Prozent der lt. AfA-Tabelle festgelegten Abschreibungszeit vor – die sogenannte 40/90-Regel. Werden diese Laufzeiten in den Verträgen über- oder unterschritten, kann es passieren, dass das Finanzamt die Investition als Ratenkauf und nicht als Leasing ansieht. In diesem Falle muss das Objekt vom Leasingnehmer nachträglich bilanziert und abgeschrieben werden. Als Betriebsausgabe kann dann nur noch der Zinsanteil geltend gemacht werden – also nicht die kompletten Raten.

Informationen zur AfA-Tabelle und eine aktuelle Version finden Sie unter folgendem Link:

[http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Weitere\\_Steuerthemen/Betriebspruefung/AfA-Tabellen/afa-tabellen.html](http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Weitere_Steuerthemen/Betriebspruefung/AfA-Tabellen/afa-tabellen.html)



## 07 | Wie kommt ein Leasingvertrag zustande?

Sie haben ein geeignetes Objekt gefunden und möchten dies gerne über Leasing finanzieren. Sie nehmen im ersten Schritt Kontakt zur Leasinggesellschaft (abcfinance) auf. Nach erfolgreicher Bonitätsprüfung kann der Leasingvertrag abgeschlossen/unterzeichnet werden. Anschließend setzt sich die Leasinggesellschaft mit Ihrem ausgewählten Lieferanten in Verbindung und

tritt in den Kaufvertrag ein. Das bedeutet, dass die Leasinggesellschaft das Objekt vom Lieferanten kauft (Rechnung wird auf die Leasinggesellschaft ausgestellt).

Das Objekt wird dem Leasingnehmer auf Basis der vertraglich vereinbarten Laufzeit und den vereinbarten Leasingraten zur Nutzung überlassen. Somit

läuft die gesamte Abwicklung über die Leasinggesellschaft und sie ist Ihr direkter Ansprechpartner.

Alternativ kann man auch ein bereits vorab gekauftes Objekt an die Leasinggesellschaft verkaufen und danach wieder zurück leasen (sog. Sale and Lease back).

## 08 | Was passiert nach Vertragsende?

Sobald ein Leasingvertrag zum Ende der Grundlaufzeit schriftlich durch den Leasingnehmer gekündigt wurde, kann er entscheiden, ob er das Objekt behalten möchte oder zurückgeben will.

### Das Objekt soll behalten werden?

Dann erstellt die Leasinggesellschaft zunächst ein Kaufangebot an den Leasingnehmer. Wird das Angebot angenommen, erhält dieser eine entsprechende Rechnung und erst nach Zahlungseingang geht das Eigentum auf den Leasingnehmer über.

Sollte man das Kaufangebot nicht annehmen wollen, besteht die Möglichkeit den Vertrag zu verlängern.

### Das Objekt soll wieder zurückgegeben werden?

Der Leasingnehmer gibt das Leasingobjekt an den Leasinggeber zurück. Die vereinbarte Schlussrate wird fällig und der Leasingnehmer kann bei Bedarf ein neues Objekt mit einem neuen Vertrag leasen.

## 09 | Was ist, wenn man einen Vertrag vorzeitig beenden möchte?

Kein ganz unkompliziertes Thema und häufig kommt es gerade hier zu Missverständnissen zwischen den beteiligten Parteien. Um einen Vertrag vorzeitig zu beenden, muss der Leasingnehmer das Leasingobjekt ablösen, das bedeutet, aus dem Leasingvertrag herauskaufen. Dies ist oft mit sehr viel Aufwand verbunden, da der ursprüngliche Vertrag und die Raten sowie Anzahlung und Schlussrate auf Basis einer entsprechenden Laufzeit kalkuliert wurden, um den kompletten Anschaffungsbetrag abzudecken. Eine grobe Vorstellung des Ablösewertes erhält man, wenn man alle noch offenen Raten und ggf. den Restwert addiert.

Außerdem muss bei einer vorzeitigen Vertragskündigung die Nutzungsdauer des Leasingobjektes beachtet werden. Das heißt, dass bereits mindestens 40 % der Nutzungsdauer erreicht sein müssen. Andernfalls muss der Leasingnehmer das Leasingobjekt bilanzieren und abschreiben. Bei einer Ablöse kann entschieden werden, wer das Objekt kaufen soll:

- der Leasingnehmer
- der Lieferant oder
- Dritte

Die Vertragsübernahme durch Dritte ist eine mögliche Variante. Die entsprechende Bonität des Dritten vorausgesetzt, tritt er als neuer Leasingnehmer in den laufenden Vertrag ein und übernimmt die restlichen Raten, die restliche Laufzeit und das Leasingobjekt mit allen Rechten und Pflichten.



## 10 | Können zusätzlich auch **Serviceleistungen** im Leasingvertrag aufgenommen werden?

Zusätzlich zu den meisten Investitionsobjekten werden seitens des Handels und der Hersteller verschiedene Serviceleistungen angeboten. Diese lassen sich zum größten Teil direkt in den Leasingvertrag aufnehmen. Dabei werden diese Serviceleistungen Bestandteil der monatlich zu zahlenden Raten und der Leasingnehmer profitiert von einem Rundum-sorglos-Paket, da die meisten Eventualitäten (wie etwa Reparaturen, Wartungen, Updates etc.) damit abgedeckt sind.

Zudem kann für die meisten Objekte die obligatorische Sachversicherung, in der Regel über die Leasinggesellschaft oder eigenständig, abgeschlossen werden. Im Bereich PKW/KFZ kann eine GAP-Versicherung (für den Fall eines Totalschadens) abgeschlossen werden. Darüber informiert Sie Ihr persönlicher Ansprechpartner bei Vertragsabschluss.

## 11 | Wie ist die **Zahlungsweise** bei einem Leasingvertrag?

Im Leasing bietet die abcfinance verschiedene Zahlungsmöglichkeiten an:

- SEPA-Lastschriftverfahren
- Selbstzahler

Außerdem können diese zwischen vier verschiedenen Zahlungsweisen wählen:

- monatlich
- vierteljährlich
- halbjährlich



Haben Sie noch Fragen? Kontaktieren Sie uns und Ihr persönlicher Ansprechpartner hilft Ihnen dabei, die für Sie passende Lösung zu finden. Wir freuen uns auf ein persönliches Beratungsgespräch mit Ihnen!

abcfinance GmbH  
Kamekestraße 2-8 | 50672 Köln

Telefon: (0221) 579 08-0  
Telefax: (0221) 579 08-126  
E-Mail: [info@abcfinance.de](mailto:info@abcfinance.de)