



Hier geht es um Ihr Geld

Insbesondere Mittelständlern eröffnet Leasing die Chance, notwendige Investitionen trotz knapper Kassen zu tätigen – vorausgesetzt, sie entscheiden sich für den richtigen Finanzierungspartner. Welche Unterschiede es zwischen den Anbietern gibt, wollte FACTS anhand eines Vergleichs herausfinden und ermittelte ... wie immer undercover.



Im Vergleich zu klassischer Finanzierung bietet Leasing zahlreiche Vorteile. Investitionen, die sonst nicht zu stemmen wären, lassen sich dank dieser Alternativmöglichkeit realisieren. Die angeschafften Objekte stehen im Eigentum des Leasinggebers und erscheinen nicht in der Bilanz des Leasingnehmers, wodurch sich Eigenkapitalquote und Bonität verbessern. Besonders interessant: Die Leasingraten lassen sich aus den erwirtschafteten Erträgen der Investitionsgüter bestreiten – das sogenannte Pay-as-you-earn-Prinzip. >

Leasingangebot: Büromöbel, LED-Bildschirm und Beleuchtung: 1 Konferenztisch für 11.000 Euro,

10 Konferenzstühle für 9.500 Euro, 1 LED-Bildschirm für 5.000 Euro, 10 LED-Leuchten für 8.100 Euro

Leasinganbieter	AAB Leasing	abcfinance		akf Leasing	Comco Leasing	Deutsche Leasing	SüdLeasing	VR-Leasing
Objektwert (Euro)	33.600	33.600 (Büromöbel + LED-Bildschirm)	5.000 (nur LED-Bildschirm)	33.600	33.600	33.600	33.600	KEIN ANGEBOT ERHALTEN
Laufzeit (Monate)	72	72	48 60	72	72	72	48 60	
Monatliche Rate (Euro)	529	509,09	110,37 89,60	Angebot 1: 516,68 Angebot 2: 504,03	530,55	510,00 + obligatorische monatliche Versicherungsrate: 33,60 Euro	755,03 616,32	
Bearbeitungsgebühr (Euro)	Nein	Nein		Nein, aber 2 Prozent Disagio* (672 Euro)	250	Nein	Nein Nein	
Zahlungsweise	Monatlich	Monatlich		Vierteljährlich	Monatlich	Monatlich	Monatlich	
Faktor (prozentuale Rate zum Anschaffungswert)	Im Angebot nicht angegeben	1,52	2,21 1,79	Angebot 1: 1,54 Angebot 2: 1,50	1,579	Im Angebot nicht angegeben	2,2471 1,8343	
Dauer bis Angebotseingang	7 Werktage	2 Werktage		2 Werktage	7 Werktage	4 Werktage	8 Werktage	
Verständlichkeit Angebot + Gesamteindruck	Verständliches, dennoch schlank gehaltenes Angebot	Angebot mit extrem vielen Informationen, jedoch verständlich, mehrere Alternativen, Musterverträge unaufgefordert beigefügt		Erläuterungsbedürftiges Angebot, keine persönliche Anrede im E-Mail-Begleitschreiben	Verständliches Angebot	Verständliches Angebot, jedoch ohne persönliche Anrede	Verständliches Angebot mit ausführlichen Erläuterungen	
Bemerkungen	Zwei Angebote erhalten: Leasing und Mietkauf mit identischen Raten und Konditionen. Beim Leasingangebot handelt es sich um Vollamortisation, also ohne automatischen Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit. Mietkaufangebot: Es gibt keine steuerlichen Vorteile. Die Bilanzierung erfolgt beim Kunden. Die Mehrwertsteuer der Gesamtforderung wird am Anfang der Laufzeit fällig, was einen hohen Liquiditätsaufwand bedeutet. <i>Lange Reaktionszeit</i>	Aufgrund zu klärender Abschreibungszeiten bei Bildschirmen wurden Angebote sowohl für 72 als auch für 60 und 48 Monate eingereicht, mit dem Hinweis, die Klärung solle im Rahmen einer persönlichen Beratung erfolgen. Angeboten wurde Vollamortisation-Leasing, also ohne automatischen Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit. Auskunftermächtigung zwecks Bonitätsprüfung wurde erbeten. Nach sechs Tagen wurde schriftlich nachgefragt.		Drei Wochen nach dem ersten Angebot wurde ein zweites, unaufgefordertes und günstigeres geschickt. *Ein Disagio von 2 Prozent wird verlangt: Darunter versteht man im finanzwirtschaftlichen Kontext einen Abschlag vom Nennwert. Rechnerisch lässt sich das Disagio auch als Gebühr behandeln. Vermerk Sonderkontingent Juni im Angebot: Es wurde um Klärung dieses Begriffs schriftlich gebeten. Bei Drucklegung lag noch keine Antwort vor.	Angeboten wurde Vollamortisation-Leasing, also ohne automatischen Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit. Saftige Bearbeitungsgebühr von 250 Euro <i>Lange Reaktionszeit</i>	Anforderung nicht eingehalten: kein Leasingangebot, sondern lediglich Mietkaufangebot aufgrund der Unsicherheit bezüglich Abschreibungszeiten (Klärungsgespräch diesbezüglich nicht vorgeschlagen). Das heißt: Keine steuerlichen Vorteile, die Bilanzierung erfolgt beim Kunden, die Mehrwertsteuer der Gesamtforderung wird am Anfang der Laufzeit fällig, was einen hohen Liquiditätsaufwand bedeutet. Die obligatorische monatliche Versicherungsrate geht bei 72 Monaten auch ganz schön ins Geld.	Anforderung nicht eingehalten: kein Leasingangebot sondern lediglich Mietkaufangebot einfach nach eigenem Ermessen. Das heißt: Keine steuerlichen Vorteile, die Bilanzierung erfolgt beim Kunden, die Mehrwertsteuer der Gesamtforderung wird am Anfang der Laufzeit fällig, was einen hohen Liquiditätsaufwand bedeutet. Die Laufzeiten von 48 und 60 Monaten entsprechen nicht der Anfrage. <i>Etwas rabiat:</i> Zwecks Bonitätsprüfung wurden Jahresabschluss 2016, aktuelle BWA und Unterlagen zu den Investitionsobjekten (Lieferantenangebote, Auftragsbestätigungen) verlangt. <i>Lange Reaktionszeit</i>	
FAZIT	ANNEHMBAR	INTERESSANT		AUSGESCHIEDEN	ANNEHMBAR	AUSGESCHIEDEN	AUSGESCHIEDEN	

Die Bewertungen in der Tabelle erfolgten auf Basis der abgegebenen Angebote und sind nicht als allgemeingültig zu sehen.

Somit wird die Liquidität geschont, vorhandene Kreditlinien bleiben unberührt. Neben deutlichen steuerlichen Vorteilen – die Raten können sie als Betriebsausgaben in voller Höhe geltend machen – erhalten Unternehmen mit Leasing eine transparente Kalkulationsgrundlage, da die Kostenbelastung durch die Raten über die vereinbarte Laufzeit vorherseh-

bar ist. Das Ergebnis: mehr Flexibilität und Handlungsspielraum.

SOGAR FLUGZEUGE

Leasingfähig sind alle Objekte, die sich als selbstständige Wirtschaftsgüter nutzen und nach Ablauf der vereinbarten Zeit vom Lea-

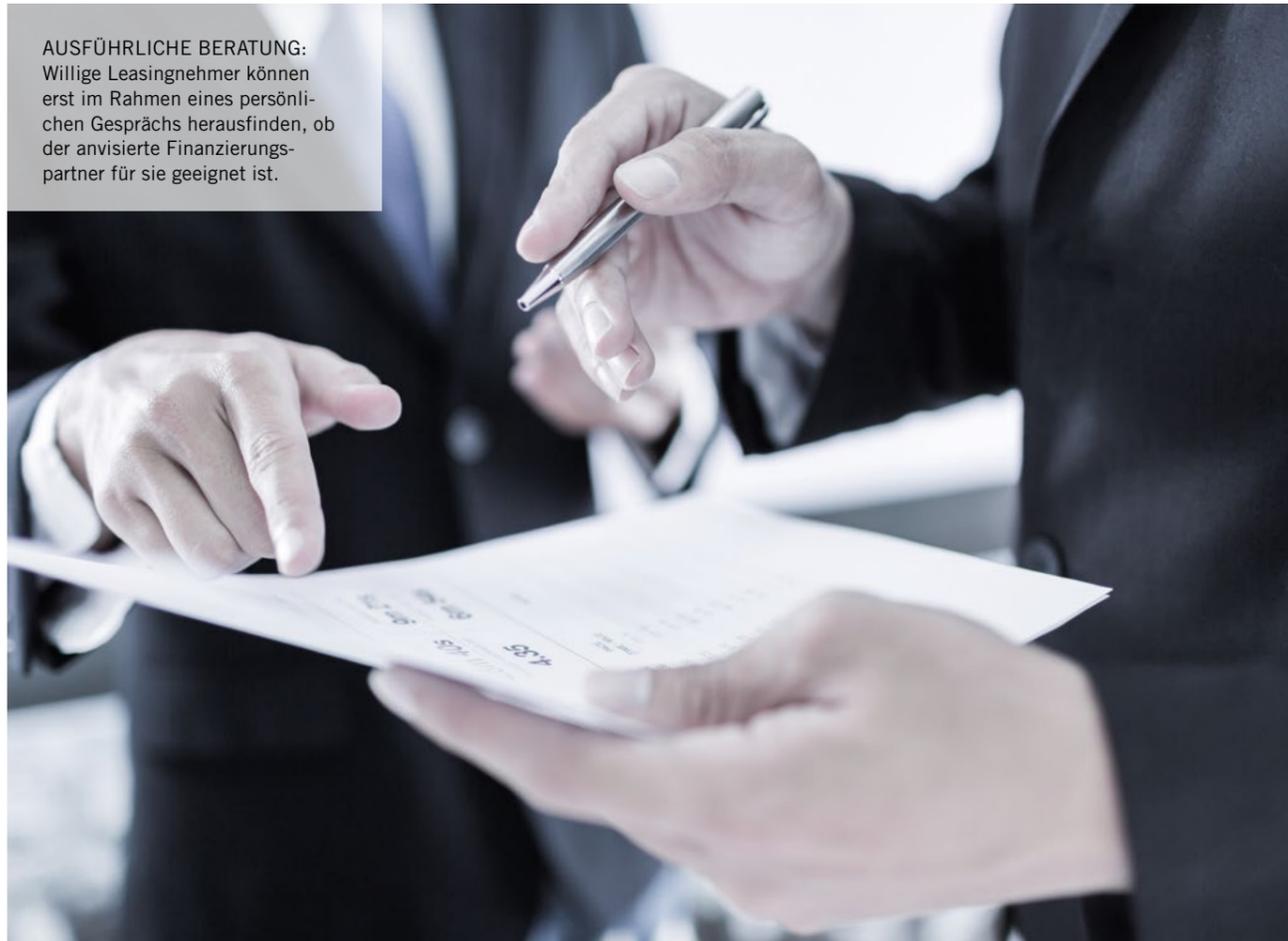
singgeber weiterverwerten lassen können – so lautet die allgemeine Definition. Dies entspricht der Beschaffenheit vieler Güter, sodass sich heute fast alles leasen lässt, angefangen von Autos oder Maschinen über IT-Equipment bis hin zu Immobilien oder gar Flugzeugen. Nicht zuletzt bei der Anschaffung ganzheitlicher Büroeinrichtung setzen

immer mehr Betriebe auf Leasing. Während beim Kauf die Abschreibungsfrist fest vorgegeben ist, entscheidet der Kunde beim Leasing in großem Maß selbst über die Verteilung der Kosten. Die Mindestlaufzeit für einen Leasingvertrag für Büromöbel beträgt 63 Monate – dies gibt der Leasingerlass vor –, wonach sie mindestens 40 Prozent und maximal

90 Prozent der AfA (Absetzung für Abnutzung)-Dauer des jeweiligen Wirtschaftsguts betragen muss. Nur wenn dies der Fall ist, erfolgt die Zurechnung des Leasingobjekts beim Leasinggeber. Dies wiederum ist die Voraussetzung dafür, dass der Leasingnehmer die Leasingraten ertragsmindernd als Betriebsausgaben geltend machen kann. Beim Kauf dagegen ist



AUSFÜHRLICHE BERATUNG:
Willige Leasingnehmer können erst im Rahmen eines persönlichen Gesprächs herausfinden, ob der anvisierte Finanzierungspartner für sie geeignet ist.



der Kunde verpflichtet, die Möbel als Anlagevermögen zu aktivieren und auf ganze 13 Jahre linear abzuschreiben.

Nicht nur was das Mobiliar, sondern auch was weitere Gegenstände angeht, die zur Ausstattung von Arbeitsräumen gehören, erweist sich Leasing häufig als die bessere Wahl – vorausgesetzt allerdings, man entscheidet sich für den richtigen Finanzierungspartner. So einfach, wie es aussieht, ist dies jedoch keinesfalls.

Um zu erfahren, mit welchen Schwierigkeiten sich Interessenten konfrontiert sehen, wenn sie einen geeigneten Leasinggeber suchen, beschloss die FACTS-Redaktion, über ein befreundetes Unternehmen Angebote von verschiedenen Leasinggesellschaften anfordern zu lassen, um diese anschließend zu vergleichen – ein solches Mystery Shopping hatte FACTS vor einigen Jahren bereits durchgeführt. Das ausgeschriebene Projekt sah diesmal die Ausstattung eines Konferenzraums vor, bestehend aus einem Konferenztisch für 11.000 Euro,

zehn Konferenzstühlen für 9.500 Euro, einem LED-Bildschirm für 5.000 Euro und für die Mitarbeiterbüros zehn LED-Leuchten für 8.100 Euro. Die Laufzeit sollte mindestens sechs Jahre betragen. Ein Mustervertrag wurde nicht ausdrücklich verlangt.

Die Antworten kamen, manche recht schnell, andere am letzten Tag, eine sogar einen Tag nach der im Anfrageschreiben gesetzten Frist. Lediglich VR-Leasing sah davon ab, ein Angebot oder mindestens eine Rückmeldung zu schicken. Letztere wäre – der Meinung der Redaktion nach – angebracht gewesen.

VERSCHIEDENE KRITERIEN

Bei der Bewertung der erhaltenen Unterlagen stand nicht nur die Ratenhöhe im Fokus, sondern FACTS legte einen Schwerpunkt auf weitere Kriterien. So wurden neben der Dauer bis zum Angebotseingang auch der Einhaltung der Anforderungen, dem Leasingfaktor, dem

Verlangen einer Bearbeitungsgebühr und der Verständlichkeit des Angebots im Allgemeinen eine besondere Bedeutung beigemessen.

Bei sorgfältigem „Studieren“ sämtlicher Vorschläge wurden diejenigen Anbieter direkt ausgemustert, die es nicht für notwendig hielten, sich an die gestellten Anforderungen zu halten, wie Deutsche Leasing und Südleasing, die statt wie angefragt ein Leasingangebot ein Mietkaufangebot einreichten. Dabei handelt es sich um einen Kauf auf Raten – mit Zahlung der letzten Rate geht das Eigentum an den Mietkäufer über. Dieser aktiviert das Objekt in seiner Bilanz und schreibt es ab. Somit gibt es keine steuerlichen Vorteile. Da die Mehrwertsteuer am Anfang der Laufzeit fällig wird, fällt der Liquiditätsaufwand höher aus als beim Leasing. Deutsche Leasing setzte noch eins drauf und forderte, zusätzlich zu der monatlichen Rate, eine ebenfalls monatliche Versicherungsrate, die mit 33,60 Euro bei einer Laufzeit von 72 Monaten ganz schön zu

Buche schlägt. Statt für diese vom Kunden in spe gewünschten 72 Monate entschied sich Südleasing übrigens aus eigenem Ermessen für kürzere Vertragslaufzeiten von 48 oder 60 Monaten. Etwas rabiat: Zwecks Bonitätsprüfung verlangte das Unternehmen, das seine Offerte einen Tag nach Fristablauf einreichte, neben dem Jahresabschluss 2016 auch die aktuelle BWA sowie Unterlagen zu den Investitionsobjekten wie etwa Lieferantangebote oder Auftragsbestätigungen.

Comco Leasing berücksichtigte zwar die Anforderungen des Interessenten, schreckte die Redakteure aufgrund einer Bearbeitungsgebühr von sage und schreibe 250 Euro zunächst jedoch ab. Eine Reaktionszeit von einer Woche bewertete FACTS übrigens ebenfalls als nicht besonders kundenfreundlich, stufte das Angebot dennoch schließlich als gerade noch akzeptabel ein. Viel Zeit mit der Antwort ließ sich auch AAB Leasing und schickte am letzten Tag der gesetzten Frist ein

schlank gehaltenes Angebot, ohne Angabe des Leasingfaktors. Da sich die Raten jedoch in einem vernünftigen Rahmen bewegen und keine Bearbeitungsgebühren oder sonstige Kosten anfallen, betrachtet FACTS dieses Angebot ebenso als annehmbar, auch wenn man sich fragen kann, wie ein Anbieter, der so lange braucht, um ein Neugeschäft anzugehen, später reagieren wird, wenn der Kunde etwas fragen oder sich gar beschweren will.

KURIOSE VORGEHENSWEISE

Doch das Kurioseste war für die FACTS-Redaktion die Verfahrensweise von akf Leasing. Dieser Anbieter reagierte zwar schnell mit einem ersten Angebot, schickte jedoch drei Wochen später unaufgefordert ein zweites, günstigeres. Ob die erste Offerte zu teuer war und der Kurs korrigiert werden sollte, oder ob man beim zweiten, vorteilhafteren Vorschlag den Kunden später eventuell mit einer weni-

ger guten Betreuung abstrafen werde, um das Geld wiederzuholen: Diese Fragen darf man sich stellen. Auch das geforderte Disagio von zwei Prozent – dabei handelt es sich um einen Abschlag vom Nennwert, also um eine Gebühr – kommt dem Leasingnehmer bestimmt nicht zugute. Und schließlich der Vermerk „Sonderkontingent Juni“ verwirrte die Tester, die nicht wussten, was damit gemeint sein sollte. Auf die schriftliche Bitte um Klärung hatte bei Drucklegung bei akf Leasing noch niemand reagiert. Erstaunlich, da die Bearbeitung der Anfrage zügig vonstattengegangen war. Liegt da womöglich ein Fallstrick vor? Aus allen diesen Gründen musste akf Leasing am Ende das Feld räumen.

Schließlich konnte lediglich abcfinance die FACTS-Redaktion überzeugen. Nicht nur mit einem etwas umfänglichen, doch gut strukturierten und verständlichen Angebot, das alle benötigten Informationen enthält, sondern auch mit dem unaufgeforderten Beilegen von Musterverträgen und der Unterbreitung verschiedener Varianten konnte das Unternehmen punkten. So wurden aufgrund zu klärender Abschreibungszeiten bei Bildschirmen Angebote sowohl für 72 als auch für 60 und 48 Monate eingereicht, mit dem Hinweis, die Klärung solle im Rahmen einer persönlichen Beratung erfolgen. Nach sechs Tagen fragte der abcfinance-Mitarbeiter schriftlich nach und bot erneut eine ausführliche Beratung an.

PERSÖNLICHES GESPRÄCH

Einmal mehr zeigt ein solcher Vergleich, dass es zwischen den Anbietern deutliche Unterschiede gibt, sowohl in den Angeboten selbst als auch im Umgang mit den Interessenten. Daher gilt: Willige Leasingnehmer können erst im Rahmen eines persönlichen Gesprächs herausfinden, ob der anvisierte Finanzierungspartner für sie geeignet ist. Dabei können sie ihre Anforderungen und spezifischen Bedürfnisse beschreiben und merken schnell, ob der Leasinggeber darauf eingeht und in der Lage ist, ihnen eine in Bezug auf Laufzeit, Amortisations- und Zahlungsverlauf sowie auf Zahlungsweise individuelle Vertragsgestaltung zu garantieren. Von Standardangeboten sollten sie die Finger lassen. Schließlich geht es hier um ihr Geld.

Graziella Mimic ■

