



Automobilleasing – eine Alternative für Trainer?

Franz W. Wollmann

Bei der Anschaffung eines Neuwagens stellt sich für selbstständige Trainer immer die Frage nach der Finanzierungsart. Neben Barkauf und Finanzierung, haben v.a. die günstigen Firmenleasingangebote der Autohersteller – nicht nur aus betriebswirtschaftlicher Sicht – ihren Reiz. Doch was ist die richtige Leasingvertragsform? Und welche „Rahmenbedingungen“ müssen dabei beachtet werden?

Grundsätzliches

Im Gegensatz zum Barkauf werden beim Leasing kaum bzw. – bei entsprechender Bonität - keine liquiden Mittel beansprucht. Dies gewährleistet finanzielle Bewegungsfreiheit, speziell für Trainer in der Gründungsphase oder wenn „finanzielle Reserven“ dafür gebraucht werden, um projektbedingte unregelmäßige Zahlungen der Auftraggeber „zu überbrücken“.

Diese finanzielle Freiheit resultiert aus der Idee von Leasing (engl., to lease = mieten, pachten): Es wird nur gezahlt, was tatsächlich genutzt wird!

Die Höhe der Leasingrate bestimmt sich durch: die Nutzungsdauer (= Vertragslaufzeit), die Laufleistung während der Nutzung, die Höhe der Anzahlung und dem Restwert am Ende der Nutzungsdauer (spiegelt den Wertverzehr wieder).

Eine Abschreibung des Anschaffungswertes nach AfA-Tabelle (=Abschreibungstabelle für allgemein verwendbare Anlagegüter) wie bei Barkauf oder Finanzierung entfällt. Die monatlichen Leasingraten werden als Betriebsausgabe geltend gemacht und wirken sich somit steuermindernd aus. Dies ist dann von Vorteil, wenn – wie bei Trainern üblich – das Fahrzeug eine hohe Fahrleistung p.a. aufweist. In der AfA-Tabelle wird die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer für Anlagegüter ausgewiesen, welche bei PKW 6 Jahre beträgt, d.h. es werden jährlich 16,67 % vom Anschaffungswert linear abgeschrieben.

Da die Jahresfahrleistung eines Trainers typischerweise über dieser „betriebsgewöhnlichen Nutzung“ liegt, entsteht ein Missverhältnis zwischen tatsächlicher Abnutzung und der steuerlich wirksamen, d.h. das Auto ist in der Realität weniger wert, als in den „Büchern geführt“.

Wird nun das Fahrzeug innerhalb der 6 Jahre verkauft, da aufgrund der hohen Laufleistung die Reparaturkosten unverhältnismäßig steigen, so wird die Differenz zwischen Buchwert und Veräußerungswert zum Stichtag als Verlust in Form einer „Sonderabschreibung“ geltend gemacht. Dies führt zu einer meistens unvorteilhaften hohen Einmalbelastung des erwirtschafteten Ergebnisses im Jahr der Veräußerung. Anders beim Leasing. Hier wird der nutzungsbedingte Wertverlust über die Leasingrate schon während der Leasingdauer monatlich gleichbleibend und „ergebnisverträglich“ verteilt.

Die mit der monatlichen Leasingrate berechnete Umsatzsteuer kann von vorsteuerabzugsberechtigten Trainern im Rahmen der Umsatzsteuererklärung geltend gemacht werden.

Die steuerlichen Vorteile gehen klar zu Gunsten des Leasings. Es ist jedoch ratsam, die individuelle betriebswirtschaftliche Situation im Vorfeld des Kaufs mit dem Steuerberater zu besprechen.

Eigentumsverhältnisse

Eigentümer des Fahrzeuges ist grundsätzlich der Leasinggeber. Dies ist zum einen vertraglich manifestiert, zum anderen durch die Besitzrechte an der EWG Zulassungsbescheinigung Teil II (früher Fahrzeugbrief).

Eingetragener Halter des Fahrzeuges ist der Leasingnehmer. Eventuelle Nachteile durch die Eigentumsverhältnisse beim Leasing ergeben sich für den Leasingnehmer nicht. So bleiben die Ansprüche aus Sachmangelhaftung (Gewährleistung) bzw. Garantie gegenüber dem Autohersteller oder dem verkaufenden Autohaus davon unberührt. Dies gilt auch für die Pflichten aus der StVZO, wie Kfz-Steuer, Versicherungspflicht etc.

Vertragsarten

Die zwei gängigsten Vertragsarten sind Leasingverträge mit und ohne Gebrauchtwagenabrechnung. Die Entscheidung für eine der beiden Varianten hängt davon ab, wie vorhersehbar die jährliche Laufleistung ist.

Kann diese nicht oder nur schwer eingeschätzt werden, so ist ein Vertrag mit Gebrauchtwagenabrechnung die fairste Lösung. Hier wird bei Vertragsabschluss ein Restwert auf Basis der möglichen Laufleistung kalkuliert, welcher bei Vertragsende mit dem tatsächlichen Wert verglichen wird. Kommt es zu einer Differenz, wird diese mit dem Leasingnehmer zum Vertragsende abgerechnet. Diese Variante eignet sich v.a. für Existenzgründer oder Trainer mit wechselnder jährlicher Fahrleistung, z.B. aufgrund der Auftragslage oder der wechselnden Einsatzorte.

Ist die jährliche Laufleistung vorab bestimmbar, empfiehlt sich die Variante ohne Gebrauchtwagenabrechnung. Berechnungsgrundlage ist ebenfalls die jährliche Fahrleistung, jedoch wird am Ende der Laufzeit nicht nach Restwert abgerechnet, sondern anhand der tatsächlich gefahrenen Kilometer. Seriöse Leasinggesellschaften offerieren einen Toleranzbereich von +/- 2.500 km zur vereinbarten Laufleistung. Für alles darüber oder darunter wird eine Kilometerabrechnung anhand der vertraglich vereinbarten Mehr- bzw. Minderkilometerbeträge vorgenommen. D.h. bei Mehrkilometern entsteht für den Leasingnehmer eine Nachzahlung, bei Minderkilometern erhält er eine Gutschrift von der Leasinggesellschaft bzw. dem Autohaus.

Vorsicht ist bei Leasinggesellschaften geboten, die mit vergleichsweise niedrigen monatlichen Leasingraten werben. Niemand hat Geld zu verschenken, auch die Leasingfirmen nicht. Das Geheimnis hinter den niedrigen Raten ist meist die Abrechnung des Gebrauchtwagens auf Basis zu hoher angenommener und marktfremder Restwerte. In diesem Fall droht die große (finanzielle) Überraschung zum Ende des Vertrages.

Mit oder ohne Anzahlung

Dies ist im Wesentlichen von der Bonität des Leasingnehmers und der Höhe des Fahrzeugwertes abhängig. Bei Existenzgründern und bei geringer Bonität wird von den Leasinggesellschaften häufig eine Anzahlung von ca. 20% des Anschaffungswertes zur „Risikominderung“ gewünscht. Im Einzelfall ist, gegen Nachweis eines Bürgen, auch ein Abschluss ohne Anzahlung möglich. Dies wird durch das vermittelnde Autohaus bei der Leasinganfrage geprüft.

Aber auch bei guter Bonität kann eine Anzahlung sinnvoll sein, z.B. dann, wenn das betriebswirtschaftliche Ergebnis sehr hoch ausfällt und zusätzliche, steuermindernde Effekte für das Geschäftsjahr gewünscht sind. Denn anders als bei einer Finanzierung, kann bei Einnahmen-Überschuss-Rechnung die Leasinganzahlung im Jahr der Fälligkeit einkommensteuerlich voll geltend gemacht werden. Auch hier empfiehlt sich, die richtige Variante mit dem Steuerberater abzustimmen.

Vertragslaufzeiten

Typischerweise werden Leasingzeiträume zwischen 12 und 60 Monaten angeboten. Die Wahl der richtigen Laufzeit sollte sich dabei an der jährlichen Fahrleistung und der möglichen monatlichen Belastung orientieren. Grundsätzlich gilt: Je länger die Laufzeit, umso niedriger die monatliche Rate. Dies resultiert aus dem „natürlichen“, degressiven Wertverlust eines Fahrzeuges über die Jahre. Die größten Wertverluste sind fahrzeugtypabhängig innerhalb der ersten drei bis vier Jahre zu beobachten, während mit zunehmenden Fahrzeugalter die Wertverlustkurve immer flacher wird.

Dem gegenüber steht die jährliche Fahrleistung, die einen signifikanten Einfluss auf die Abnutzung des Fahrzeuges hat. Kurzum, bei Fahrleistungen zwischen 40 und 60.000 km p.a. nimmt ab dem 3. Jahr das Risiko zu, dass die Kosten für Reparaturen unverhältnismäßig ansteigen. Dementsprechend sollte aus Gründen der Gesamtwirtschaftlichkeit bei höherer Fahrleistung eine kürzere Laufzeit gewählt werden.

Betriebswirtschaftlich sinnvoll

In Summe bietet das Fahrzeugleasing die unternehmerisch und wirtschaftlich sinnvollste Lösung bei der Anschaffung eines neuen Fahrzeuges. Neben der nicht oder kaum vorhandenen Kapitalbindung und den steuerlichen Vorteilen, entfällt auch der Aufwand beim Wiederverkauf. Darüber hinaus ermöglicht Leasing auch die preisgünstige Nutzung von Neuwagen mit dem Vorteil, dass die meist 2-jährige Herstellergewährleistung bzw. –Garantie vor unvorhergesehenen Kosten schützt und Verschleißreparaturen sich in Grenzen halten.

In Verbindung mit den häufig angebotenen günstigen Leasingkonditionen für Firmenkunden, besteht so die Möglichkeit ein repräsentatives und zuverlässiges (Wunsch-) Auto zu fahren, ohne das Unternehmensbudget zu stark belasten.

Franz W. Wollmann, Jg. 1970, Kfz-Betriebswirt, BBA in Automotive Marketing & Management. Seit 1997 Inhaber der Trainingsagentur wollmann consulting – The Automotive Training Company. Weltweit tätig i.S. Trainingsstrategieentwicklung, Konzeption und Durchführung von Trainingsmaßnahmen mit Schwerpunkt Automobil. Seit 2007 auch Geschäftsführender Gesellschafter eines Volkswagen Autohauses.

wollmann consulting

The Automotive Training Company

Franz Wollmann

Maschfeld 3 a, D-31319 Sehnde-Hoever

Tel. 05132-8219122, Fax 05132-8219123

info@wollmann-consulting.de

www.wollmann-consulting.de