

Leasing im Einzelhandel

Bei größeren **Investitionsvorhaben** stehen Kaufleute regelmäßig vor der Frage, wie sie diese finanzieren sollen. Dabei gibt es grundsätzlich zwei Optionen: die klassische Finanzierung mittels eines Kredits bei der Bank oder die Finanzierung durch Leasing.

Beim Stichwort Leasing denken die meisten als Erstes an Autos. Doch gerade im Einzelhandel gibt es viele Möglichkeiten, Wirtschaftsgüter auf diesem Weg anzuschaffen. Die Bandbreite reicht von Regalsystemen, Kühltheben, Leergutautomaten, Kassensystemen bis hin zu Alarmanlagen. Die Bedeutung von Leasing hat in den letzten Jahren zugenommen. Aber wann und unter welchen Voraussetzungen ist Leasing überhaupt sinnvoll?

Sowohl Leasing als auch Finanzierung haben Vor- und Nachteile. Dabei sollten nicht nur die Gesamtkosten verglichen werden, sondern auch »nicht monetäre« Gesichtspunkte in die Überlegung mit einbezogen werden. Folgende Fragen sind bei der Entscheidung für oder gegen Leasing zu berücksichtigen:

- Soll Eigentum am Wirtschaftsgut erworben werden?

Beim klassischen Leasing ist die Leasinggesellschaft innerhalb der Laufzeit der wirtschaftliche Eigentümer. Der geleaste Artikel kann am Ende der Laufzeit an das Leasingunternehmen zurückgegeben

oder durch eine Restzahlung, die bei Laufzeitende auszuhandeln ist, erworben werden. Beim Mietkauf hingegen, der häufig mit Leasing gleichgesetzt wird, sind die monatlichen Raten in der Regel höher; dafür ist man von Anfang an wirtschaftlicher Eigentümer des Objekts.

- Können die Verbindlichkeiten noch erhöht und ausreichend Sicherheiten eingesetzt werden?

Bei der Entscheidungsfindung müssen darüber hinaus die Konsequenzen einer alternativen Finanzierung betrachtet werden. Eine Finanzierung über die Bank bedeutet auch immer, dass sich die Verbindlichkeiten erhöhen und gegebenenfalls weitere Sicherheiten zur Verfügung gestellt werden müssen. Dabei ist auch immer der Zeitraum der Finanzierung zu beachten. Soll ein Objekt beispielsweise über 36 Monate finanziert

werden, muss in die Planungen miteinbezogen werden, welche weiteren Investitionen und Finanzierungen für diesen Zeitraum vorgesehen sind.

- Soll regelmäßig der neueste Stand der Technologie im Markt vorhanden sein?

Sollen Wirtschaftsgüter zu jeder Zeit dem neuesten Stand der Technik entsprechen – wie zum Beispiel bei Kassensystemen – dann bietet Leasing den Vorteil, dass die Leasingobjekte nach Ablauf des Vertrags zurückgegeben und so regelmäßig durch neuere, modernere Modelle ersetzt werden können.

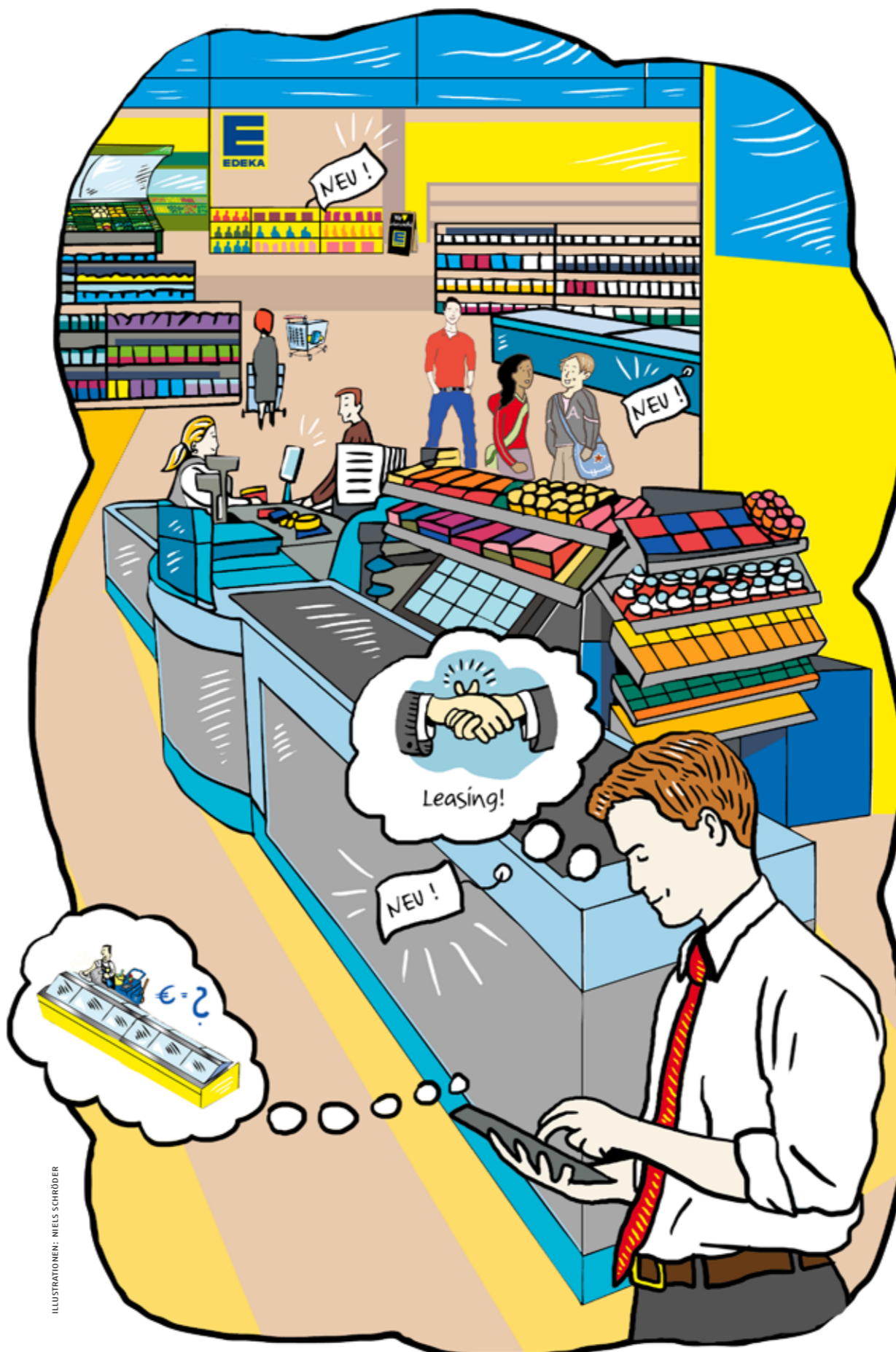
- Welche Flexibilität und Entscheidungsfreiheit ist gewünscht?

Die individuellen Vorstellungen des Kaufmanns spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Sind hohe Flexibilität und Unabhängigkeit in Bezug auf Laufzeit, vorzeitige Zahlung oder weitere Finanzierungsmöglichkeiten entscheidend, sollte eher ein Barkauf in Erwägung gezogen wer-



»Bei der Entscheidung für oder gegen Leasing müssen verschiedenste Faktoren berücksichtigt werden.«

Martin Wulfert, ADS-Steuerberater, Leiter der Zweigniederlassung Dortmund



ILLUSTRATIONEN: NIELS SCHRÖDER

den, da hier keine Zugeständnisse gegenüber Dritten notwendig sind. Auch Bankkredite verfügen in der Regel über eine höhere Flexibilität als Leasing. Hier besteht grundsätzlich die Möglichkeit, während der Laufzeit Anpassungen vorzunehmen. Muss der Kaufmann aufgrund eines schlechten Ratings mit einem unvorteilhaften Zinssatz der Bank rechnen, ist Leasing meist vorzuziehen, weil die Kosten unter diesen Voraussetzungen vergleichsweise niedriger ausfallen.

Leasing ist aufgrund der festen Laufzeiten häufig weniger flexibel. Änderungen sind kaum möglich. Aber der Leasingnehmer verfügt hier über eine langfristige Planungssicherheit auf einer festen Kostenbasis, da die Leasingraten über den Vertragszeitraum – auch bei steigenden Zinsen – unveränderbar bleiben. Die Vertragsbearbeitung ist beim Leasing ebenfalls meist deutlich schneller als bei der Kreditaufnahme, da Leasinggesellschaften oft weniger Dokumente und Sicherheiten fordern.

- Wie sind die Kosten im Vergleich zu einer Kreditfinanzierung?

Bei der Entscheidungsfindung sollte neben den nicht monetären Kriterien auch immer ein Kostenvergleich angestellt werden. Außer dem Preis, möglichen Sonderzahlungen, der Laufzeit und den monatlichen Raten sind der Restwert bei Laufzeitende – bei Krediten –, mögliche Schlussraten und weitere Kosten wie etwa Gebühren und Restwertversicherungen zu berücksichtigen. Optional können neben dem Kapitaleinsatz für den Kredit auch die kalkulatorischen Zinsen den Kosten hinzugerechnet werden. Dies zeigt, welcher Kapitalertrag dem Kaufmann theoretisch entgehen würde.

- Welche steuerlichen Vorteile gibt es?

Aus Sicht vieler Leasinggeber ist die Steuerersparnis ein Hauptargument, Anlagegüter zu leasen. Da die Leasingraten in der Regel in voller Höhe als steuerlicher Aufwand geltend gemacht werden können, kann der Teil der Leasingraten, der die Abschreibungen übersteigt, größtenteils aus der ersparten Steuer finanziert werden. Zusätzlich bringt Leasing sehr oft erhebliche Einsparungen bei der Gewerbeertragsteuer (auf Dauerschuldzinsen) mit sich.

- Welche Auswirkungen hat Leasing auf die Liquidität?

Kein großer Vorteil besteht beim Leasing dagegen in der »bilanzschonenden« Finanzierung. Zwar wird hierdurch eine Bilanzverlängerung beim Kaufmann vermieden und die Eigenkapi-



talquote hochgehalten, da der Leasinggeber Eigentümer des Objekts bleibt und dieses somit in seinem Anlagevermögen aktiviert. Allerdings werten Banken die Leasingverträge mit den noch offenen Verbindlichkeiten aus und integrieren die Ergebnisse in ihre Bonitätsanalyse. Ob ein Investitionsgut per Leasing oder Kauf finanziert wird, spielt dann nur eine untergeordnete Rolle.

Als weiteres Argument wird die Schonung der Liquidität angeführt. Für viele Einzelhändler ist dieses Argument zu vernachlässigen, da es aufgrund der Niedrigzinsen bereits oftmals an Anlagealternativen für vorhandene Liquidität fehlt oder neue Liquidität zu günstigen Konditionen zu finanzieren ist.

● **Entscheidung: leasen oder doch lieber finanzieren?**

Bei der Entscheidung für oder gegen Leasing müssen also verschiedenste Faktoren berücksichtigt werden. Die Gegenüberstellung diverser Szenarien in der Unternehmensplanung ist gerade für größere Vorhaben hilfreich, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Wünschen Sie weitere Informationen zu diesem Thema? Wenden Sie sich gern an Ihre ADS-Zweigniederlassung vor Ort oder rufen Sie uns an:

☎ 040 63305-5050
☎ 040 63305-95050
🌐 www.ads-steuer.de

ADS
Was wirklich zählt

DIE OPTIONEN AUF EINEN BLICK

Beispiel Anschaffung neuer Kassensysteme (alle Angaben in Euro):

	KREDIT	LEASING	BEMERKUNGEN
Laufzeit in Monaten	60	60	
Zinssatz Bank	4,5%	-	
Preis	200.000	200.000	Anschaffungskosten inkl. Nebenkosten netto
Anzahlung	15.000	15.000	
Finanzierungsbetrag	185.000	185.000	Preis ./ Anzahlung
Restwert	12.000	0	Geschätzt, bei Leasing i.d.R. nicht gegeben
Rate / Monat	3.449	3.299	Bei Kredit inkl. Tilgung
Schlussrate	0	0	
Sonstige Kosten / Gebühren	500	0	
Kapitaleinsatz	210.440	212.940	Anzahlung + Monatsraten + Schlussrate + sonst. Kosten ./ Restwert
Zinsverlust / entgangener Kapitalertrag	2.775	0	Kalkulatorischer Zins 3 % (aus Vereinfachung auf die Hälfte des Finanzierungsbetrags)
Gesamtkosten	213.215	212.940	Kapitaleinsatz + (evtl.) Zinsverlust