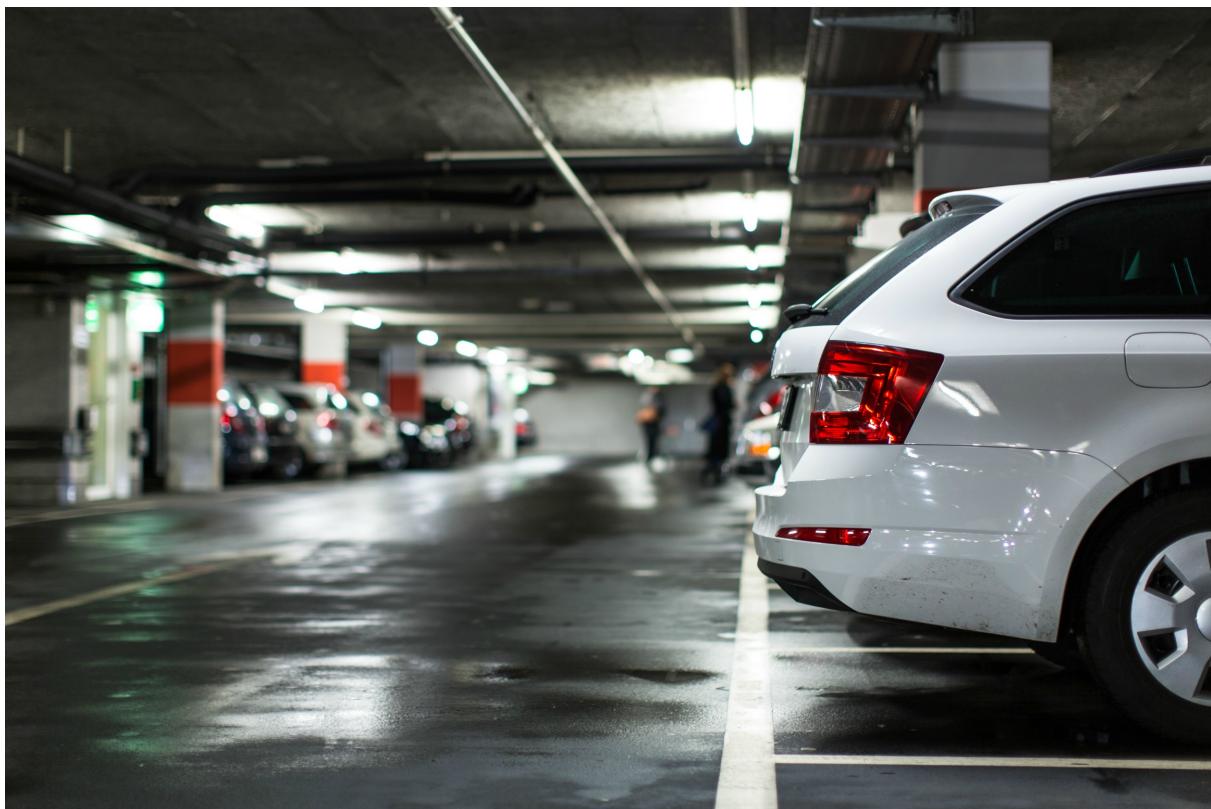


Gastbeitrag von Thomas Behrens, Mitgründer und Geschäftsführer von LeasingMarkt.de

## Warum sich das Fahrzeugleasing für Unternehmen lohnt

Die Anschaffung eines gewerblichen Fahrzeugs kann ganz unterschiedliche Gründe haben. Einer ist, wenn sich für Unternehmen anbietet, den Fuhrpark zu erweitern oder zu erneuern. Dienstwagen können aber auch als Geste der Wertschätzung und Motivation eines verdienten Mitarbeiters angeboten werden. Oder es wird ein repräsentatives Fahrzeug benötigt, um bei Kunden und Geschäftspartnern einen professionellen Eindruck zu hinterlassen. Wofür auch immer Unternehmen neue Fahrzeuge für die gewerbliche Nutzung benötigen, Konzerne, Mittelständler und Einzelunternehmer stehen gleichermaßen vor der Frage: Kaufen oder leasen? Mit welchen Kosten ist zu rechnen? In welcher Höhe können diese steuerlich abgesetzt werden? Aus betriebswirtschaftlichen Gründen entscheiden sich immer mehr Unternehmen für das Leasing. Thomas Behrens, Mitgründer und Geschäftsführer von [LeasingMarkt.de](#), zeigt die Vorteile des gewerblichen Leasings auf.



Quelle: [Shutterstock/lightpoet](#)

### Für wen kommt das Gewerbeleasing infrage?

Firmenfahrzeuge sind unabhängig von der jeweiligen Branche, Betriebsgröße und Rechtsform des Unternehmens wichtiger Bestandteil der Geschäftsausstattung. Für die Anschaffung von Firmenwagen hat sich das Leasing als Alternative zum Kauf und zur klassischen Kreditfinanzierung längst etabliert. Besonders für Unternehmen, die den Kreditrahmen der Bank nicht zusätzlich belasten wollen oder ohnehin über nur begrenzte Kreditsicherheiten verfügen, ist Leasing das geeignete Finanzierungsmodell. Gewerbeleasing bietet mehr Flexibilität bei zugleich geschmälerten Risiken. Folgende Rechtsformen bzw. Selbstständige profitieren davon:

- Kapitalgesellschaften wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder die Aktiengesellschaft (AG)

- Personengesellschaften wie die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die offene Handelsgesellschaft (OHG) oder die Kommanditgesellschaft (KG)
- Selbstständige Gewerbetreibende und Freiberufler

### **Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein?**

Wie beim Privatleasing gelten natürlich auch beim Gewerbeleasing bestimmte Voraussetzungen. Um als Geschäftskunde für einen Leasingvertrag akzeptiert zu werden, sind diejenigen Unternehmen im Vorteil, die sich bereits länger als sechs Monate am Markt behaupten. Erst nach dieser Zeitspanne sind die betriebswirtschaftlichen Auswertungen des Steuerberaters wirklich aussagekräftig und die Leasingbank kann dementsprechend die Kreditwürdigkeit des Unternehmens einschätzen. Neugründer und Startups werden durch diesen Umstand daher häufig ausgebremst. Wird der Leasingantrag abgelehnt, gibt es verschiedene Möglichkeiten, um doch noch von den Vorteilen des Gewerbeleasings zu profitieren. Der Leasingbank kann beispielsweise eine Sicherheit angeboten werden, indem ein Bürge in den Leasingvertrag aufgenommen wird. Entscheidend ist hier nur dessen ausreichende Bonität. Alternativ fungiert die Hausbank, die das Geschäftskonto verwaltet, als Bürge. Wissenswert ist bei einer Bankbürgschaft, dass hierbei üblicherweise Gebühren anfallen. Weitere Möglichkeiten der Absicherung sind eine Sonder- bzw. Anzahlung von ca. 20 bis 30 Prozent des Fahrzeugwertes zu Beginn des Leasings oder das Hinterlegen einer Kaution beim Leasinggeber.

### **Die Vorteile des gewerblichen Leasings**

Beim Leasing eines Fahrzeugs verbleiben das rechtliche Eigentum und damit einhergehende Verpflichtungen beim Leasinggeber. Leasingnehmer minimieren damit gewisse Risiken für ihr Unternehmen, zum Beispiel die technische und wirtschaftliche Entwertung des Leasingobjekts. Aber es gibt noch weitere Vorteile, die Unternehmern zugutekommen:

#### **1. Steuerliche Vorteile**

Leasingraten können als Betriebsausgaben in der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) vom Gewinn abgezogen werden und sind daher steuerlich absetzbar. Ebenso Sonderzahlungen, Zulassungsgebühren und ähnliche Kosten rund um den Firmenwagen. Voraussetzung für die steuerliche Absetzbarkeit zu 100 Prozent ist, dass das geleaste Fahrzeug ausschließlich, mindestens aber zu 90 Prozent beruflich genutzt wird. Zudem kann die anfallende Umsatz- bzw. Mehrwertsteuer als Vorsteuer geltend gemacht werden.

#### **2. Verbesserte Liquidität**

Ein nicht unwesentlicher Vorteil ist, dass durch das Leasen für den Unternehmer die große Anschaffungsinvestition entfällt, das Eigenkapital unberührt und damit die Liquidität erhalten bleibt. Die finanzielle Belastung in Form von monatlichen Leasingraten wird reduziert und verteilt sich über die gesamte Laufzeit.

#### **3. Planungssicherheit**

Leasingkosten bilden eine stabile und gleichmäßige Kalkulationsgrundlage. Als vertraglich fixierte Monatsraten fallen sie regelmäßig an und sind auch langfristig nicht von Zinsänderungen betroffen. Bei Gewerbeleasingverträgen wird zumeist das Kilometerleasing vereinbart, das heißt, das Restwertrisiko verbleibt beim Leasinggeber und Unternehmer haben keine hohen Ausgleichszahlungen am Ende der Laufzeit zu befürchten.

#### **4. Aktuelle Fahrzeugmodelle**

Bei kurzen Leasinglaufzeiten von 24 bis 36 Monaten können die Vorteile der Herstellergarantie optimal ausgeschöpft werden. Unternehmer haben somit die Möglichkeit, jederzeit die topaktuellsten Modelle zu fahren, die mit zeitgemäßen Designs und den neuesten Technik-, Sicherheits- und Umweltstandards

punkten. Auf diese Weise halten sich auch die Kosten für teure Reparaturen aufgrund von Mangel- und Verschleißerscheinungen in Grenzen.

## **5. Attraktive Händlerrabatte**

Händler bieten Gewerbeleasen besonders günstige Konditionen, denn auch sie profitieren von dem Geschäft – zum Beispiel, indem sie bei bevorstehenden Modellwechseln ältere Autos noch auf dem Markt verteilen können. Wer sich also für ein junges, gut erhaltenes Gebrauchtfahrzeug, einen Leasingrückläufer, Jahres- oder Vorführwagen entscheidet, kann kräftig sparen.

## **6. Flottenleasing zu günstigen Konditionen**

Händlerrabatte und Sondertarife sind insbesondere bei der Abnahme größerer Mengen üblich. Bereits ab fünf Fahrzeugen desselben Herstellers oder des gleichen Typs spricht man vom Flotten- bzw. Großkundenleasing. In der Regel gilt: Je größer der geleaste Fuhrpark, desto günstiger die Leasingraten. In Verbindung mit einem Full-Service-Leasing, das Kosten für Inspektionen und bestimmte Reparaturen inkludiert, fällt die Ersparnis noch höher aus.

## **7. Keinen Einfluss auf den Verschuldungsgrad**

Ein zusätzlicher Vorteil des Gewerbeleasings ist seine Bilanzneutralität. Es nimmt keinen Einfluss auf den Verschuldungsgrad – also das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital – und muss nicht in der Bilanz aufgeführt werden. Der Leasinggeber bleibt wirtschaftlicher Eigentümer und damit zuständig für Aktivierung und Abschreibung des Fahrzeugs. Da der Leasingnehmer es lediglich „mietet“, reicht die Berücksichtigung der Zahlungsverpflichtung in der GuV aus. Dies bedeutet den Erhalt der Eigenkapitalquote und des Kreditrahmens bei der Bank.

## **Fazit: Gewerbeleasing – rentables Finanzierungsmodell für Firmenfahrzeuge**

Das Leasing von Firmenautos sollte im Vorhinein gut überlegt sein: Der Ausstieg aus einem Leasingvertrag oder eine Änderung der Ratenhöhe sind nicht ohne Weiteres möglich. Der Vertrag muss bis zum Ende seiner Laufzeit kontinuierlich bedient werden. Das setzt ausreichend hohe Einnahmen oder ein Polster, das finanzielle Schwankungen übersteht, voraus. Alles in allem ist das Geschäftsleasing jedoch für viele Firmen, Selbstständige und Jungunternehmer eine rentable Finanzierungsvariante: Entsprechende Kosten können umgehend und in voller Höhe steuerlich verrechnet werden; die Steuerlast bleibt gering, die Liquidität geschont. Hohe Investitionen für die Anschaffung eines Firmenwagens oder einer Fahrzeugflotte sind nicht erforderlich. Kurze Leasinglaufzeiten im Rahmen der Herstellergarantie ersparen Unternehmern einige kostspielige Reparaturen. Ein weiterer Vorteil des Gewerbeleasings: Die begrenzte Vertragslaufzeit und die damit verbundene Möglichkeit eines stetigen Fahrzeugwechsels erlauben es, immer in technisch sowie optisch topaktuellen Modellen unterwegs zu sein. Allein aus repräsentativen Gründen ein nicht zu unterschätzender Faktor.

### **Über den Autor**



Die berufliche Ausbildung von LeasingMarkt.de-Mitgründer und Geschäftsführer Thomas Behrens startete vor über 20 Jahren als Industriekaufmann. Bis heute zählt seine Leidenschaft für Händlerthemen zu den wichtigsten Motoren des studierten Diplom-Fachinformatikers. Gemeinsam mit Chris und Robin Tschöpe gründete er im Jahr 2009 eine auf Autohäuser spezialisierte Marketingagentur. Automobilhändlern den Weg zum digitalen Vertrieb zu ebnen, wurde zum erklärten Ziel des jungen Unternehmerteams. Mit der Gründung von LeasingMarkt.de bietet er seit 2012 Autohäusern eine weitere Möglichkeit, ihre Sichtbarkeit im Internet zu erhöhen sowie jedem Kunden einen fairen Leasingvertrag anzubieten. Für ihn von besonderer Bedeutung: Die Beratungskompetenz bleibt beim Händler und das Autohaus souverän.



## Über LeasingMarkt.de

[LeasingMarkt.de](#) ist ein deutscher Online-Marktplatz für Auto-Leasingangebote. Hier finden Kunden schnell und einfach das richtige Auto, das zu ihrer Lebenssituation und ihrem Finanzbudget passt. Händler auf der anderen Seite können ihre Angebote auf LeasingMarkt.de inserieren und stehen den Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Der Online-Marktplatz wurde 2012 von den Autoliebhabern Thomas Behrens, Robin Tschöpe und Chris Tschöpe mit der Motivation gegründet, den deutschen Leasingmarkt für Fahrzeuge transparenter und übersichtlicher zu gestalten. Der Sitz des Unternehmens ist in Düsseldorf und Hamburg. Seit Juni 2018 ist mit LeasingMarkt.ch der Online-Marktplatz auch in der Schweiz verfügbar.

## Pressekontakt:

Mashup Communications GmbH | Stefanie Möser | +49.30.83211974 |  
[leasingmarkt@mashup-communications.de](mailto:leasingmarkt@mashup-communications.de)