

Leasing gehört zu den beliebtesten Finanzierungsformen, weil es den Betriebsinhabern eine Reihe von Vorteilen bringt

Per Leasing zum Dienst-Fahrrad

Zweiradmechanikermeister Lutz Dahlhues hat ein eigenes Leasingssystem für Dienstfahrräder aufgebaut. Über sein Unternehmen kann jeder Betriebsinhaber seinen Arbeitnehmern ein Dienstfahrrad bereitstellen und die gleichen steuerlichen Vorteile wie beim Dienstwagen genießen.

„Hier ist Ihr neues Dienstfahrrad“, sagt Lutz Dahlhues und präsentiert seinem Kunden ein nagelneues Fahrrad. Der 38-jährige Zweiradmechanikermeister aus Warendorf bei Münster hat die Worte ganz bewusst gewählt: Der Kunde hat das Fahrrad zwar selbst ausgesucht, Leasingnehmer ist aber der Arbeitgeber. Der Kunde muss lediglich ein Prozent des Listenpreises monatlich versteuern. Wem das bekannt vorkommt: Dahlhues nutzt die Erweiterung des Dienstwagenprivilegs. 2012 hat der Gesetzgeber es auf Fahrräder ausgedehnt und der clevere Warendorfer hat gleich ein eigenes Leasingssystem für Dienstfahrräder aufgebaut. Bei „Radelnde Mitarbeiter by Purobike“ mit Hauptsitz in Münster kann jedes interessierte Unternehmen für seine Mitarbeiter Dienstfahrräder im Wert von 700 bis 6.000 Euro ordern. Dahlhues nutzt dabei ganz bewusst die Vorteile des Leasings, das längst eine der wichtigsten Finanzierungsformen in der gewerblichen Wirtschaft ist.

Im letzten Jahr belief sich das Investitionsvolumen von Leasingverträgen laut Bundesverband Deutsche Leasing-Unternehmen auf 50,2 Milliarden Euro. Die Unternehmen schlossen landesweit rund 1,7 Millionen neue Leasingverträge ab und die Leasinggesellschaften legten im ersten Halbjahr 2015 im Neugeschäft mit Ausrüstungsgütern, verglichen mit dem ersten Halbjahr 2014, um knapp sechs Prozent zu.

Viele Vorteile

- Dafür gibt es etliche Gründe. Die Finanzierungsform bringt den Betriebsinhabern
- Steuervorteile, weil die Leasingraten als Betriebsausgaben zu 100 Prozent sofort absetzbar sind
 - Bilanzneutralität, weil das geleaste Gut beim Leasinggeber bleibt und somit nicht in der eigenen Bilanz auftaucht
 - Eine sichere Kalkulationsgrundlage, weil die Raten über die Laufzeit gleich bleiben
 - Bessere Liquidität, weil es nicht komplett finanziert, aber voll genutzt werden kann
 - Planungssicherheit, weil Höhe und Laufzeit von Anfang an feststehen
 - Stets den neuesten technischen Stand, weil er das Leasinggut nach Ablauf des Vertrages ersetzen kann.



Lutz Dahlhues konnte bereits zahlreiche Kunden vom kleinen Handwerksbetrieb bis hin zum Konzern für sich gewinnen

Hinzu kommt, dass der Handwerksmeister unabhängig vom geleasteten Gut den Vertrag individuell anpassen und gestalten kann. Dabei gibt es unterschiedliche Vertragsformen (siehe dazu Kasten „Leasing-Varianten“).

Auch Nachteile berücksichtigen

Allerdings weist Leasing auch einige Nachteile auf, die kein Betriebsinhaber vernachlässigen darf. So rechnet sich ein Leasinggut in der Regel nur dann, wenn es tatsächlich zum Einsatz kommt. Als Leasingnehmer kann man das Gut nicht verkaufen, wenn man merkt, dass man es gar nicht einsetzen kann. Außerdem sind die Kosten insgesamt

höher als bei einer Fremdfinanzierung: Der Leasinggeber will schließlich auch etwas verdienen – und der Betrieb muss laufende Kosten wie Reparaturen einkalkulieren.

Der Vertrag ist zudem in der Regel kündbar. Problematisch wird es auch, wenn am Ende das Leasinggut zurückgegeben werden muss. Gerade bei mobilen Gütern wie Autos kommt es darauf an, in welchem Zustand das Objekt zurückgegeben wird. Schäden lassen sich die Leasinggeber teuer bezahlen, ebenso wie eine Mehrnutzung. Wer ein Auto über eine fixe Kilometerleistung geleast hat, tatsächlich aber mehr gefahren ist, darf für jeden zusätzlichen Kilometer zahlen.

Hier lohnt es sich, bei seinem Finanzierungspartner Vor- und Nachteile einmal gegenrechnen zu lassen und insbesondere Leasing und Fremdfinanzierung gegenüberzustellen. Es bietet sich an, den Firmenkundenberater seiner eigenen Hausbank als Sparringspartner zu nutzen und sein Beratungs-Know-how anzuzapfen. Die Finanzexperten kennen nicht nur den Betrieb, sondern können über hausinterne Datenbanken branchenspezifische Daten anzapfen. Sie haben auch eigene Leasingexperten. Die Sparkassenorganisation hat über die Deutsche Leasing eine Tochterfirma aufgebaut, die sich voll und ganz auf Leasing konzentriert. Sie gehört zu den größten Lea-

singunternehmen Deutschlands. Probleme wie gerade beim Auto-Leasing gibt es beim westfälischen Modell für Dienstfahrräder nicht. Denn nach Ablauf des 36-monatigen Leasing-Zeitraums kann sich der Mitarbeiter entscheiden, ob er das Modell übernehmen oder aber mit einem neuen Leasing-Vertrag auf ein neues Fahrrad umsatteln will.

Dahlhues hat als Finanzpartner die Grenke Gruppe aus Düsseldorf gewonnen, die als Leasing-Partner vorwiegend im Mittelstand aktiv ist. „Wichtig war für mich auch, dass die Fahrräder über den Leasing-Zeitraum versichert sind“, erklärt Dahlhues, der schon mit 21 Jahren seinen Zweiradmechanikermeister gemacht hat und damit bislang jüngster Meister seiner Branche war.

Unkompliziertes Verfahren

Hat sich ein Betrieb entschieden, seinen Mitarbeitern Dienstfahrräder zur Verfügung zu stellen, geht es bei „Radelnde Mitarbeiter“ unkompliziert zu. Der Arbeitnehmer kann sich bei einem Händler seiner Wahl ein Fahrrad aussuchen, anschließend leaset der Arbeitgeber das Modell – und der Arbeitnehmer kann es dienstlich wie privat nutzen. Er muss nur das Fahrrad nach der Ein-Prozent-Regelung, das heißt ein Prozent des Listenpreises, jeden Monat versteuern. Die übliche Kilometerpauschale – beim Auto muss der Dienstwagenfahrer noch jeden Entfernungskilometer zwischen Wohnung und Arbeitsstätte mit jeweils 30 Cent zusätzlich versteuern – entfällt. Die eigentliche Abwicklung des Leasing-Vertrags übernimmt dann Purobike. Zusätzlich gibt es einen Fördergutschein der NRW-Bank.

Über sein eigenes Zweiradgeschäft bietet Dahlhues sogar an, die Fahrräder im Firmenlook zu branden, was vor allem für größere Betriebe interessant ist. Mit „Radelnde Mitarbeiter“ konnte der Zweiradexperte bereits zahlreiche Kunden vom kleinen Handwerksbetrieb bis hin zum Konzern für sich gewinnen. Und die Beliebtheit steigt aus gutem Grund: „Der Betrieb fördert aktiv Gesundheit und Motivation der Mitarbeiter – und sie kommen günstig an ein neues Fahrrad oder E-Bike“, betont Dahlhues. Denn dank des steuerlichen Vorteils kann der Arbeitnehmer das Fahrrad unterm Strich um fast ein Drittel günstiger erwerben. Und weil das Leasing das Fahrrad über einen längeren Zeitraum finanziert, entfällt die hohe Kapitalbindung, die sonst beim Kauf auf einen Schlag anfällt: „Es ist eine Win-win-Situation für Chef wie Mitarbeiter.“

zweiraddahlhues.de
radelnde-mitarbeiter.de

Die Sparkasse hielt den Regenschirm „ auf, als es einmal tröpfelte.

Dr. Katja Pütter-Ammer, MEDICE Arzneimittel Pütter GmbH & Co. KG

Sparkasse ist, wenn man mit einem Local Hero den Markt aufrollt.

Fokusthema: intelligentes Leasing

Erfahren Sie mehr über den Wert der Mittelstandsbrille und über die MEDICE Erfolgsstory auf www.sparkassen-mittelstand.de

www.sparkassen-mittelstand.de Wenn's um Geld geht

Leasing-Varianten im Überblick

Vollamortisation

Die Leasingraten decken während der Laufzeit sämtliche Kosten. Dazu zählen Anschaffungskosten, Finanzierungskosten und weitere Nebenkosten. Der Leasingnehmer kann zum Ende der Laufzeit entsprechend Leasingvertrag das Wirtschaftsgut kaufen, zurückgeben oder den Vertrag verlängern.

Teilamortisation

Die Leasingraten decken nur einen Teil der Anschaffungs- und Herstellkosten des Leasinggebers. Das Objekt wird am Ende der Laufzeit an einen Dritten verkauft.

Sale-and-Lease-Back

Sale-and-Lease-Back wird vorwiegend für Immobilien praktiziert. Die Leasinggesellschaft kauft das Objekt und zahlt den Kaufpreis. Es wird in der Regel extra eine Objektgesellschaft gegründet. Das verkaufende Unternehmen mietet die Immobilie zurück. Entscheidend für die Höhe des Kaufpreises ist der Ertragswert des Objektes.

Mietkauf

Beim Mietkauf handelt es sich um einen Ratenzahlungsvertrag. Der Leasingnehmer bilanziert das Mietobjekt. Das Eigentum geht nach Tilgung automatisch auf den Leasingnehmer über.

Operating-Leasing

Beim Operating-Leasing (auch Operate Leasing genannt) erwirbt der Nutzer (Mieter/Leasingnehmer) ein kurzfristiges Nutzungsrecht am Objekt. Unter Einhaltung einer vorher vereinbarten Frist können beide Seiten jederzeit kündigen. Eine Bindung an eine feste Grundmietzeit besteht nicht. Die Finanzierungskosten des Leasingobjektes werden beim Operating-Leasing vom ersten Leasingnehmer regelmäßig nur teilweise abgedeckt. Der Zweck besteht bei dieser Leasingart in der vorübergehenden Nutzung von Investitionsgütern ohne Eigentumserwerb unter Abwälzung der mit dem Eigentum verbundenen Risiken (z. B. Investitions-, Absatzrisiko). Letztere trägt beim Operating-Leasing der Leasinggeber, der in der Regel auch für Wartung und Instandhaltung des Objektes zuständig ist. Als Leasingobjekte kommen insbesondere Telefonanlagen, Autos, Container und Baumaschinen vor, weil diese von mehreren Unternehmen nacheinander genutzt werden können und somit für das kurzfristige Operating-Leasing geeignet sind. Im Gegensatz zur mittel- und langfristigen Finanzierung steht beim Operating-Leasing die kurzfristige Nutzung des Investitionsgutes im Vordergrund. Damit sollen vor allem Engpässe in der Produktion oder im Vertrieb überbrückt werden.

Von meinem Finanzpartner „ erwarte ich, dass er mir unternehmerische Freiheit ermöglicht.

Nadine Trautwein, HUNTER International GmbH

Sparkasse ist, wenn Knowhow auf Passion trifft.

Fokusthema: ganzheitliche Beratung

Erfahren Sie mehr über anspruchsvolles Netzwerken in der Region und über die HUNTER Erfolgsstory auf www.sparkassen-mittelstand.de

www.sparkassen-mittelstand.de Wenn's um Geld geht