



Kaufen oder leasen?

Wie beantwortet sich diese Frage zur Flottenfinanzierung aus der Sicht kleiner und mittlerer Unternehmen?

Betrachtet man die bisherigen Ergebnisse der Car-Policy-Marktstudie von aboutFLEET und fleetcompetence europe, so werden immer noch knapp die Hälfte der Firmenwagen in der Schweiz gekauft. Das Corporate Vehicle Observatory kommt für die Schweiz sogar auf einen Kaufanteil von 60%. Damit unterscheidet sich der Schweizer Markt unverändert von den europäischen Nachbarn. Dort überwiegt Leasing als Finanzierungsform klar. Wie stellt sich die Situation kleiner und mittlerer Unternehmen bei der Flottenfinanzierung dar, bei denen der Kauf der Fahrzeuge noch häufiger anzutreffen ist? Nachfolgend werden die häufigsten Argumente für Leasing aufgeführt und bewertet.

Leasing vermeidet hohen Liquiditätsabfluss und Kapitalbindung bei der Fahrzeugbeschaffung und beansprucht nicht den Kreditrahmen, der von der Hausbank gewährt wird – stattdessen erfolgen gleichmässig niedrige Ratenzahlungen.

Die Beschaffung von fünf neuen Firmenwagen kann für ein Unternehmen schnell Kosten von 200'000 Franken verursachen. Für ein kleines Unternehmen kann dies

einen erheblichen Kapitalabfluss bedeuten. Die Mittel sind dann in den Fahrzeugen gebunden. Sie können beispielsweise nicht für neue Geschäftschancen oder zur Abwendung einer Krise genutzt werden. Nur für Unternehmen, die über eine gute Kapitaldecke verfügen, spielt dieses Argument keine Rolle.

Die Fahrzeuge erscheinen nicht in der Bilanz des Leasingnehmers; die Eigenkapitalquote wird somit nicht verschlechtert.

Beim Operate-Leasing sind die Ausgaben für die Firmenwagen bilanzneutral. Allerdings ist der Leasingnehmer auch nicht Eigentümer des Fahrzeugs. Er kann daher auch zum Beispiel nicht ohne Zustimmung des Leasinggebers entscheiden, dass ein Fahrzeug nicht wieder repariert, sondern verkauft wird. Er trägt die Instandhaltungspflicht, unabhängig von der Frage der Wirtschaftlichkeit.

Die Zahlungen erfolgen parallel zur Nutzung des Leasingobjekts; sie sind gleichmässig und damit für das Unternehmen gut planbar.

Dies ist wohl eines der häufigsten Argu-



Gastbeitrag von Balz Eggenberger, Managing Partner, fleetcompetence europe GmbH und Fachbeirat aboutFLEET.

mente für das Leasing. Als guter Kaufmann könnte man entgegenen, dass auch die Kaufinvestition bei einer sorgfältigen Unternehmensführung geplant werden sollte. Entscheidend ist aber, dass gerade beim sogenannten Full-Service-Leasing, bei dem Finanzierungs- und Betriebskosten in einer Gesamtkostenrate berechnet werden, ein (nahezu) vollständiger Blick auf die Kosten der Flotte besteht. Beim Kauf von Fahrzeugen werden dagegen die Betriebskosten in der Regel ausser Acht gelassen. Denn deren Ermittlung ist im Einzelfall schwierig. Durch das Leasing verlagert sich der Schwerpunkt vom Eigentum an einem Fahrzeug auf den Aspekt der Nutzung. Nur diese wird bezahlt. Bei Full-Service-Leasing-Verträgen können aber Diskussionen entstehen, welche Reparaturen auf «normalem Verschleiss» beruhen oder einer übermässigen Nutzung geschuldet sind (z.B. hoher Reifen- oder

Bremsenverschleiss). Hier können zusätzliche, unplanbare Kosten entstehen.

Beim sogenannten Full-Service-Leasing profitiert das Unternehmen von einer deutlichen Senkung des Prozessaufwands, da es nur noch eine monatliche Rechnung vom Leasinggeber erhält. Die aufwendige Erfassung von Einzelbelegen entfällt.

Ein Firmenwagen produziert über die Laufzeit circa 80 bis 100 Rechnungsbelege, die im Unternehmen verarbeitet werden müssen. Im Rahmen des Full-Service-Leasings erhält das Unternehmen dagegen eine monatliche Sammelrechnung über alle Fahrzeuge. Dies senkt bei 15 Firmenwagen (mit vier Jahren Laufzeit) die Zahl der Belege von circa 1000 beim Kauf auf ca. 50 beim Leasing. Dabei wird zudem der Grossteil der Rechnungsbeträge fixiert ist, verbleibt ein deutlich geringerer Prüfaufwand im Unternehmen.

Durch zusätzliche Dienstleistungen und Reportingtools kann sich das Unternehmen internen Verwaltungsaufwand sparen.

Eine der zeitlich aufwendigsten Tätigkeiten ist die Kommunikation mit dem Fahrer. Dies betrifft den Bestellprozess, aber auch die Lösung von Problemen im Fahrzeugbetrieb (z.B. Pannen oder Unfälle). Durch entsprechende Leistungsbausteine unterstützen Leasinggesellschaften ihre Kunden und entlasten sie dabei vom entsprechenden Aufwand. Die meisten Leasinggeber bieten ihren Unternehmenskunden zudem ein Reportingtool an, das sonst zusätzlich beschafft werden müsste. Dies rechnet sich aber für kleine Flotten meist nicht.

Durch die meist kürzeren Laufzeiten bleibt die Flotte auf dem technisch neuesten Stand.

In der Tat zeigen Kaufflotten das Phänomen, dass sie häufig einen starken Anteil überalterte Fahrzeuge aufweisen. Die Ersatzbeschaffung wird oft nicht geplant vorgenommen, sondern erfolgt meist situativ. Von daher ist es zutreffend, dass Leasingflotten – auch aufgrund der entsprechenden Beratung – in der Regel jünger und technisch moderner sind. Allerdings kann dieser sogenannte Innovationsvorteil der Leasingflotte grundsätzlich auch beim Kauf der Firmenwagen erreicht werden. Erforderlich ist dann allerdings eine professionell geplante Ersatzbeschaffung, gestützt auf gute Daten zur bestehenden Flotte. Daran mangelt es aber oft.

Überblick Leasing

Leasing

- Gebrauchsüberlassung eines Investitionsgutes vom Leasinggeber an den Leasingnehmer.
- Der Leasinggeber bleibt rechtlich Eigentümer des Leasinggegenstandes, der Leasingnehmer wird nur Besitzer.
- Der Leasingnehmer leistet regelmässige Ratenzahlungen als Gegenleistung für die Überlassung.
- Hinzu können noch weitere Dienstleistungen der Leasinggesellschaft kommen (z.B. Wartung und Reparatur).

Finanzleasing

- In der Regel mittel- bis langfristig, meist mit dem Ziel der Teilamortisation des Leasinggegenstandes.
- Oft geht das Investitionsgut am Ende des Leasingvertrags im Rahmen einer Kaufoption auf den Leasingnehmer über.
- Das Investitionsrisiko und das Bilanzierungsgebot liegen beim Leasingnehmer.
- Dieser trägt auch alle Wartungs- und Instandhaltungskosten.
- Der Leasinggeber trägt das Kapitalbeschaffungs- und das Kreditrisiko.

Operate-Leasing

- Der Leasinggeber trägt das volle Investitionsrisiko und aktiviert das Leasinggut.
- Dieses wird über die Nutzungsdauer abgeschrieben.
- Der Leasinggeber hat die Restwertchance und das Restwertrisiko.
- Zusätzliche Dienstleistungen (beim Fahrzeug z.B. Wartung, Reparatur oder Reifenersatz) trägt der Leasinggeber.
- Der Leasingnehmer verbucht die Leasingrate als Aufwand.

Nach Ende des Leasingvertrags geht das Fahrzeug an den Leasinggeber zurück; dieser trägt das Risiko, den von ihm veranschlagten Restwert zu erzielen, aber auch die damit verbundene Chance eines Mehrerlöses.

In der Tat braucht sich das Unternehmen bei einem Full-Service-Leasing-Fahrzeug am Ende der Nutzungsdauer keine Gedanken über die weitere Verwertung des Fahrzeugs zu machen. Ob der bei der Kalkulation der Leasingrate zugrunde gelegte Restwert auch tatsächlich erzielt wird, liegt im Risikobereich des Leasinggebers. Allerdings auch die Chance, einen Mehrerlös zu erzielen. Bei der aktuellen Lage auf den Gebrauchtwagenmärkten liegt hier aktuell aber wohl eher ein Risiko. Der Leasingnehmer profitiert hier auch vom bestehenden Wettbewerb der Leasinggeber, bei dem der Restwert die grösste Hebelwirkung hat. Er kann daher von den hoch kalkulierten Restwerten mancher Leasinggeber profitieren, die zu niedrigen monatlichen Raten führen.

Die Wichtigkeit der oben beschriebenen Vorteile einer Leasingfinanzierung muss jedes Unternehmen für sich aufgrund seiner individuellen wirtschaftlichen Situation bewerten. Welche Rolle spielen die Liquidität und die Bilanzierung, welche der Prozessaufwand?

Aus meiner Sicht liegt einer der wesent-

lichen Punkte, der für ein Leasing bei kleinen und mittleren Unternehmen spricht, in der Abnahme des Restwertrisikos. Der Restwert entscheidet am Ende der Nutzungsdauer über die tatsächlich entstandenen Gesamtkosten der Fahrzeugnutzung. Die Restwertprognose ist selbst für die Leasinggeber extrem schwierig aufgrund des sich ständig verändernden Marktumfelds. Für ein kleines Unternehmen ist dies oft nicht zu leisten. Von daher liegt aus meiner Sicht hier der wesentliche Vorteil einer Leasingfinanzierung. Die häufig anzutreffenden Vergleichsberechnungen – die oft einen Vorteil der Kauffinanzierung nachweisen – irren daran, dass sie die Wiederverwertungschancen eines Unternehmens bei einem regionalen Händlerumfeld oft zu optimistisch einschätzen.

Entscheidet sich ein Unternehmen für Leasing, ist dann aus dem vorgenannten Grund das Thema Fahrzeugrückgabe bei der Vertragsgestaltung besonders zu beachten. Infolge der stark verfallenden Gebrauchtwagenpreise in den Märkten wird zum Teil versucht, über die Abrechnung von Rückgabeschäden gegebenenfalls entstehende Verluste zu kompensieren. Dies kann zu überraschend hohen Kosten bei der Rückgabe führen. Daher ist es wichtig, die Rahmenbedingungen für die Abrechnung solcher Schäden fair und transparent zu regeln. ■