

Leasing ist Vertrauenssache

MMV Leasing bietet innovative Leasing-Konzepte und ist auf den IT-, Telekommunikations- und Büromöbel-Bereich sowie auf Druck- und Kopiertechnik spezialisiert.

Finanzangelegenheiten sind Vertrauenssache. Das gilt auch und gerade beim Thema Leasing. Vertrauen entsteht durch Fairness, Kontinuität und Zuverlässigkeit. Attribute, die sich die MMV Leasing GmbH auf ihre Fahnen geschrieben hat. Seit 1963 ist das in den Konzern Landesbank Baden-Württemberg eingebettete Unternehmen im Leasing-Geschäft tätig. Damit waren die Koblenzer einer der Wegbereiter des Leasings in Deutschland. Was damals im Kleinen begann, hat heute imposante Ausmaße angenommen.

Mittlerweile macht MMV Leasing jährlich ein Neugeschäft mit einem Volumen von mehr als 550 Millionen Euro und verfügt über mehr als 85.000 aktive Verträge mit rund 53.000 Firmenkunden. „Das hätten wir nie erreicht, wenn wir unseren Kunden nicht stets partnerschaftlich und fair gegenüberstehen würden“, sagt Thomas Nickenig, Verkaufsleiter Vertriebsleasing bei MMV Leasing. Das Unternehmen deckt das komplette Spektrum des Leasings ab. Sowohl Pkw, Lkw und Nutzfahrzeuge als auch Produktionsmaschinen können über MMV Leasing geleast werden.

INNOVATIVE KONZEPTE

Seine Kernkompetenz hat MMV Leasing jedoch im Bereich IT-, Telekommunikations- und Büromöbel-Leasing sowie im Bereich Druck- und Kopiertechnik. Geleast wird dabei beim Thema IT längst nicht mehr nur die reine Hardware. Inzwischen entfallen bei Investitionen im IT-Bereich etwa zwei Drittel der Gesamtkosten auf Software und Dienstleistungen – Tendenz steigend. Deshalb hat die MMV Leasing Konzepte entwickelt, die auch sämtliche Dienst-



leistungen wie Beratung, Schulung, Datenübernahme oder Implementierung beinhalten.

Selbst wenn sich im Rahmen eines Projektgeschäfts die Notwendigkeit ergeben sollte, Teilzahlungen vor Inbetriebnahme des Systems und somit vor Beginn des eigentlichen Leasing-Ver-

trags zu leisten, springt MMV Leasing seinen Kunden mit einer maßgeschneiderten Lösung zur Seite. Die Kosten für sämtliche im Rahmen eines IT-Projekts erforderlichen Leistungen sind durch eine Finanzierungszusage der MMV Leasing bereits im Vorfeld abgedeckt. Die Liquidität bleibt so in >

ZENTRALE: die MMV Leasing GmbH in Koblenz. An insgesamt elf Standorten sind mehr als 400 Mitarbeiter tätig.



› vollem Umfang erhalten und die Laufzeit des Leasing- oder Finanzierungsvertrags beginnt erst nach erfolgreichem Abschluss des Projekts. „Der Leasing-Nehmer hat also erst dann Kosten, wenn er auch den Nutzen aus der Anwendung der neuen IT-Lösung hat“, erklärt Nickenig.

SOFTWARE-LEASING

Bei MMV Leasing können Unternehmen überdies auch Software und Service-Dienst-

leistungen leasen. Damit unterscheiden sich die Koblenzer von einem Großteil ihrer Mitbewerber. Ob der Kunde sich dabei für einen Software-Nutzungsvertrag oder für einen Software-Leasing-Vertrag entscheidet, liegt dabei in seinem Ermessen. Beim Nutzungsvertrag aktiviert der Kunde die Software als immaterielles Wirtschaftsgut. Mit Erfüllung des Vertrags geht dann das zeitlich unbefristete Nutzungsrecht auf ihn über. Beim Leasing-Vertrag liegt die Aktivierungspflicht bei der MMV Lea-

sing. Für den Kunden sind die Leasing-Raten dann Betriebsausgaben.

„Mit den flexiblen Laufzeiten können wir dabei auf die individuellen Wünsche unserer Kunden eingehen und ihnen somit die Investitionsentscheidung erleichtern“, erklärt Nickenig. Die Verteilung der Lizenzgebühr auf den Nutzungszeitraum ermöglicht die Zahlung der monatlichen Raten aus dem laufenden Ertrag. Die Vertragstypen eignen sich dabei sowohl für die Finanzierung von Standard- als auch von Individual-Software. „So können selbst die Aufwendungen für die Konzeption von Webseiten und ganze E-Commerce-Konzepte abgedeckt werden“, erläutert Nickenig.

Doch nicht nur in allen Fassetten der IT, auch im Bereich der Büromöbel ist das Thema Leasing interessant. Und das gilt nicht nur für junge Unternehmen, die ihre erste Büroausstattung aufgrund mangelnder Kapitalausstattung lieber mieten statt kaufen. Büromöbel-Leasing ist für jedes Unternehmen interessant. Schließlich müssen neu angeschaffte Büromöbel über 13 Jahre abgeschrieben werden.

Zum einen darf man bezweifeln, dass ein täglich genutzter Bürodrehstuhl die Abschreibungsdauer überhaupt überlebt. Und zum anderen kann man von einem nennenswerten steuerlichen Vorteil für Unternehmen bei diesem langen Zeitraum wohl kaum sprechen. „Anders beim Leasen“, erklärt Nickenig, „hier kann der Unternehmer die Raten steuerlich voll absetzen und vor allem die Vertragsdauer im Rahmen des Leasing-Erlasses flexibel gestalten.“ So ist zum Beispiel ein Leasing-Vertrag über nur sechs Jahre möglich. Innerhalb dieses Zeitraums können die gesamten Investitionskosten über die Gewinn- und Verlustrechnung ertragsmindernd berücksichtigt werden.

Ein weiterer Vorteil ist, dass die Kosten parallel zur Nutzung der Möbel anfallen und nicht schon vorher. „Unternehmer bestreiten die Anschaffungskosten somit sozusagen aus den Erträgen, die die Mitarbeiter an den Möbeln erwirtschaften“, sagt Nickenig. Neben diesen allgemeinen Leasing-Modellen bietet MMV Leasing auch spezielle Modelle an. „Zur optimalen Ausschöpfung sowohl von Steuer- als auch von Zinsvorteilen können wir flexible Ratenmodelle bieten, die individuell auf den einzelnen Kunden zugeschnitten sind.“

Robert Sopenella ■

INFO Vertragstypen bei MMV Leasing

1. Vollamortisations-Leasing-Vertrag

Ein Vertrag ohne Restwert, der sich speziell für innovative, schnellleibige Wirtschaftsgüter eignet, die oftmals einem starken Preisverfall unterliegen (zum Beispiel EDV, Büromaschinen, Telefonanlagen).

2. Teilamortisations-Leasing-Vertrag

Hier wird bei Vertragsabschluss bereits ein Restwert vereinbart, der bei der Kalkulation der monatlichen Rate berücksichtigt wird. Dieser Vertragstyp kommt unter anderem beim Kraftfahrzeug-Leasing zum Einsatz und eignet sich auch sehr gut für langfristig einzusetzende Maschinen.

3. Auflösbarer Leasing-Vertrag

Der Vertrag läuft auf unbestimmte Zeit. Er hat eine Kalkulationsgrundlage von 36, 48 oder 60 Monaten und ist zu bestimmten, im Vertrag festgelegten Zeitpunkten und Konditionen auflösbar. Mit diesem Vertragstyp kann – zum Beispiel aus Budgetgründen – auch das Wirtschaftsgut, dessen Leasing-Vertragsdauer vom Leasing-Erlass her auf maximal 32 Monate begrenzt ist, über einen längeren Zeitraum zu günstigen monatlichen Raten geleast werden.

4. Software-Finanzierung

Der Entwicklung der vergangenen Jahre im EDV-Bereich Rechnung tragend, bietet die MMV Leasing speziell für dieses Marktsegment flexible Vertragstypen an. Diese sind speziell für die Finanzierung von Software geeignet. Hierbei ist es unerheblich, ob es sich um Standard- oder Individual-Software handelt.

5. Mietkauf-Vertrag

Diesen Vertragstyp wählt der Mietkäufer, wenn er das zu finanzierende Objekt in seiner Bilanz als Anlagevermögen aktivieren möchte. Das Eigentum am Wirtschaftsgut geht mit Zahlung der letzten Rate auf ihn über.



„Leasing bleibt attraktiv – trotz Steuerreform!“

Leasing wird immer beliebter und hat im Vergleich zur klassischen Finanzierung eine Menge Vorteile. Welche das sind, erklärt Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor bei der MMV Leasing GmbH, im Gespräch mit FACTS.

FACTS: Herr Nickenig, warum sollten Unternehmen lieber leasen statt kaufen?

Nickenig: Um diese Frage zu beantworten, möchte ich etwas weiter ausholen. Leasing ist lange nicht mehr nur als Alternative zur klassischen Finanzierung zu sehen. Die Mobilien-Leasing-Quote liegt bei 24 Prozent, was bedeutet, dass inzwischen jedes vierte mobile Wirtschaftsgut geleast ist. Von der Bedeutung her hat Leasing insbesondere bei mittelständischen Unternehmen den Bankkredit bereits überholt. Seit Jahren wächst die Leasing-Branche dynamischer als die deutsche Gesamtwirtschaft. So konnte im Jahr 2006 ein Neugeschäft von über 54 Mrd. Euro generiert werden. Im laufenden Jahr wird mit einem weiteren Anstieg von rund zehn Prozent gerechnet.

FACTS: Warum wird Leasing immer beliebter?

Nickenig: Es gibt eine Reihe von allgemein bekannten Leasing-Vorteilen. Eine besondere Aufmerksamkeit ist in diesem Zusammenhang der Thematik Basel II und Rating zu widmen. Leasing-Objekte stehen im Eigentum des Leasing-Gebers und erscheinen somit beim Leasing-Nehmer nicht in dessen Bilanz. Mit Blick auf Basel II gewinnt diese Bilanzneutralität an Bedeutung. Eine der wichtigsten Bilanzkennzahlen, die Eigenkapitalquote, ist nicht tangiert, sofern der Kunde sich für Leasing entscheidet. Finanziert er hingegen über einen Bankkredit, führt dies ebenso wie der Kauf aus Eigenmitteln zwangsläufig zu einer Verschlechterung der Eigenkapitalquote, was wiederum Einfluss auf das Rating-Ergebnis und somit die künftige Kreditvergabe bei Banken hat.

FACTS: Lohnt sich Leasing also immer oder muss stets im Einzelfall geprüft werden?

Nickenig: Jeder Unternehmer muss natürlich selbst entscheiden, was für ihn persönlich sinnvoll ist. Steht für ihn das Rating-Ergebnis bei seinen Hausbanken im Vordergrund? Ist es der Liquiditätsvorteil beim Leasing, der für ihn entscheidend ist? Möchte er sich zur Erhaltung der Unabhängigkeit gegenüber seiner Bank Alternativen erschließen? Dies ist nur ein Auszug aus Fragestellungen, mit denen sich der Unternehmer auseinandersetzen sollte.

FACTS: Gibt es gesetzliche Vorgaben hinsichtlich der Laufzeit von Leasing-Verträgen?

Nickenig: Die Verträge müssen sich an dem Erlass des Bundesministeriums für Finanzen aus den 70er-Jahren orientieren. Der Leasing-Erlass ermöglicht Leasing-Laufzeiten von mindestens 40 Prozent und maximal 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer gemäß den amtlichen AfA-Tabellen (Absetzung für Abnutzung) für das jeweilige Produkt. Bei einer Telefonanlage beispielsweise gilt generell eine AfA-Dauer von zehn Jahren. Bei Kauf beziehungsweise Finanzierung muss die Anlage also über diesen langen Zeitraum abgeschrieben werden. Zudem ist ab 1. Januar 2008 der Wegfall der degressiven Abschreibung beschlossen. Beim Leasing hingegen kann ein Vertrag mit einer Mindestlaufzeit von 48 Monaten, was exakt 40 Prozent der AfA-Dauer entspricht, geschlossen werden. Somit kann das Unternehmen innerhalb eines Zeitraums von vier Jahren die Investitionskosten ertragsmindernd voll geltend machen.

FACTS: Leasing hat also entscheidende Vorteile, die Unternehmen einen größeren finanziellen Spielraum lassen.

Nickenig: Ja, mit Sicherheit. Leasing ermöglicht den Unternehmen Investitionen ohne den Einsatz von Eigenkapital. Nach dem „Pay-as-you-earn-Prinzip“ lassen sich die Leasing-Raten aus den erwirtschafteten Erträgen des Investitionsobjekts bestreiten. Dadurch schont Leasing die Liquidität, lässt bestehende Kreditlinien unberührt und führt somit zu einer Erweiterung des unternehmerischen Handlungsspielraums.

FACTS: Wie sieht es mit der Planbarkeit der Ausgaben aus? Was passiert zum Beispiel, wenn Zinsen steigen?

Nickenig: Die Leasing-Raten sind über die vereinbarte Vertragsdauer fest und stellen daher eine klare Planungs- und Kostengrundlage dar. Von eventuellen Zinssteigerungen sind Leasing-Verträge während der Laufzeit nicht berührt.

FACTS: Und was passiert, wenn Unternehmen zum Beispiel wegen saisonaler Abhängigkeiten oder Projektgeschäften von vornherein mit schwankenden Erträgen rechnen?

Nickenig: Die Kalkulation kann bei Vertragsabschluss dem erwarteten Ertragsverlauf des Unternehmens angepasst werden, das heißt, sowohl mit der Vertragsdauer als auch mit eventuell nichtlinearen Ratenverläufen kann den Belangen des Unternehmens individuell Rechnung getragen werden.

FACTS: Also ist Leasing sehr flexibel?

Nickenig: Durch Leasing erlangt man die notwendige Flexibilität für unternehmerische >

„Die geringe steuerliche Mehrbelastung des Leasing-Nehmers wird durch die beschlossene Senkung der nominalen Steuersätze überkompensiert.“

THOMAS NICKENIG,
Verkaufsdirektor bei MMV Leasing



► Investitionsentscheidungen. Man spricht auch von „Leasing auf Zeit“ statt „Kauf auf ewig“. Gemeint ist damit, dass seitens der Unternehmen ein im Anlagevermögen befindliches Wirtschaftsgut oftmals zu lange eingesetzt wird. Dies gilt insbesondere für innovative technische Objekte. Seitens der Leasing-Geber gibt es hingegen Vertragsmodelle, die von Objekterweiterungen bis hin zum Austausch der Geräte auch während der Vertragsdauer flexible Möglichkeiten bieten. Somit sinkt das Risiko von überalterten Anlagegütern. Es gilt zu erkennen, dass der Wert vielmehr im Nutzen und nicht im Eigentum liegt.

FACTS: Worauf müssen die Kunden besonders achten?

Nickenig: Sofern ein Kunde sich für Leasing entscheidet, kommt es natürlich auf die Wahl des richtigen Leasing-Partners an. In Deutschland gibt es zurzeit etwa 2.000 Leasing-Anbieter. Hiervon sind etwa 180 dem BDL Bundesverband deutscher Leasing-Unternehmen e. V. angeschlossen. Diese 180 Leasing-Gesellschaften decken mehr als 90 Prozent des gesamten Neugeschäfts in Deutschland ab.

FACTS: Worauf muss der Kunde bei der Gestaltung des Vertrags achten?

Nickenig: Es empfiehlt sich, zu prüfen, ob das Vertragsangebot eines Leasing-Gebers die Anforderungen des Kunden tatsächlich deckt. Insbesondere die Bedingungen des Leasing-Vertrages sollten dahingehend geprüft werden. In den AGBs einzelner Anbieter können durchaus auch Fallstricke enthalten sein.

FACTS: Was sind die größten Fallen?

Nickenig: Manche Anbieter verlangen zusätzliche Raten vor dem eigentlichen Leasing-Zahlungsbeginn. Diese ungewollte Vertragsverlängerung kann vor allem dann vorkommen, wenn generell zum 1. eines Quartals für drei Monate im Voraus Raten anfallen. Dann nämlich werden zum Teil zusätzliche Gebühren – meist 1/30 der Monatsrate je Nutzungstag – vom Zeitpunkt der Übernahme bis zum Vertragsbeginn erhoben.

FACTS: Wie sieht das Angebot der MMV Leasing aus?

Nickenig: Vor allem fair und transparent. In der Regel bieten wir Vollamortisationsverträge ohne kalkulierten Restwert an. Da bei dieser Vertragsart das Eigentum nach Vertragserfüllung – wie es der Leasing-Erlass vorgibt – beim Leasing-Geber verbleibt, kann der Leasing-

Nehmer entscheiden, ob er das Leasing-Objekt weiternutzt oder zurückgibt.

FACTS: Bietet MMV Leasing auch Teilamortisationsverträge mit Restwert, wie sie vor allem aus dem Kfz-Bereich bekannt sind, an?

Nickenig: Sofern es aus Sicht des Kunden gewünscht ist beziehungsweise sinnvoll scheint, besteht natürlich auch diese Möglichkeit. Hierbei ist der Leasing-Nehmer im Gegensatz zum Vollamortisationsvertrag jedoch verpflichtet, das Leasing-Objekt auf Verlangen des Leasing-Gebers zum vereinbarten Restwert zu übernehmen.

FACTS: Können Kunden Produkte eines beliebigen Anbieters aussuchen und über ihr Haus leasen oder sind sie auf eventuelle Partnerunternehmen der MMV Leasing beschränkt?

Nickenig: Grundsätzlich sucht sich der Kunde

die Produkte und den Anbieter selbst aus. Sofern dann die Entscheidung für Leasing fällt, kommt er auf uns zu. Selbstverständlich gibt es auch Hersteller und Lieferanten, die dem Kunden als Dienstleistung und auch zur Absatzförderung, parallel zum Produktangebot gleich auch das Leasing-Angebot unterbreiten. Beschränkungen hinsichtlich bestimmter Produkte oder Anbieter gibt es nicht.

FACTS: Welche Auswirkungen wird die Unternehmensteuerreform auf Leasing haben?

Nickenig: Künftig werden 20 Prozent der Leasing-Raten für Mobilien gewerbesteuerrelevant sein. Jedoch nicht zwangsläufig, da der Gesetzgeber hier einen Freibetrag von 100.000 Euro vorgesehen hat. Dieser ist durch den so genannten „Hinzurechnungstopf“ geregelt, in den Zinsen und Finanzierungsanteile von Mieten und Leasing-Raten einfließen.

FACTS: Das heißt?

Nickenig: Sofern die Summe dieser Positionen eines Unternehmens im Jahr 100.000 Euro nicht übersteigt, bleiben die Leasing-Raten wie bisher in voller Höhe gewerbesteuerlich abziehbar. Unterstellt, ein Leasing-Nehmer hätte keine Zinsaufwendungen oder Mieten für Immobilien, so könnte er jährlich bis zu 500.000 Euro Leasing-Raten für Mobilien aufwenden,

ohne dass sich hieraus eine gewerbesteuerliche Berücksichtigung ergäbe. Diese Summe ergibt sich dadurch, dass nur 20 Prozent der Leasing-Raten im Hinzurechnungstopf erfasst werden – also von 500.000 Euro nur 100.000 Euro – und somit der Freibetrag greift. Erst wenn der Freibetrag überschritten wird, ist der übersteigende Teil zu einem Viertel gewerbesteuerpflichtig. Folglich würde der bei der Gewerbesteuerveranlagung hinzuzurechnende Teil der Leasing-Rate nur fünf Prozent (= 1/4 von 20 Prozent Finanzierungsanteil) betragen.

FACTS: Man sagt, Leasing werde durch die Steuerreform viel teurer und somit unattraktiv.

Nickenig: Das stimmt nicht. Eine etwaige Hinzurechnung von fünf Prozent der Leasing-Raten bei der Gewerbesteuerveranlagung wird zu einer Steuerbelastung von – je nach Rechtsform des Leasing-Nehmers – 0,4 bis 0,7 Prozent der Leasing-Aufwendungen führen. Diese sehr geringe steuerliche Belastung wird durch die im Zuge der Unternehmensteuerreform beschlossene Senkung der nominalen Steuersätze überkompensiert.

FACTS: Wie sieht es im Vergleich zur Kreditfinanzierung aus?

Nickenig: Gegenüber der Kreditfinanzierung wird Leasing auch künftig wesentliche Vorteile

haben. So unterliegen künftig alle Zinsaufwendungen, also auch die Zinsen für kurzfristige Kredite, der Gewerbesteuer. Bis dato waren hier lediglich die Zinsen für Dauerschulden, also für Kredite mit einer Laufzeit von mehr als einem Jahr, betroffen. Darüber hinaus können Zinsaufwendungen für aufgenommene Kredite im Rahmen der neuen „Zinsschranke“ zu erheblichen steuerlichen Zusatzbelastungen führen. Auch der bereits erwähnte Wegfall der degressiven Abschreibung ist in diesem Zusammenhang von großer Bedeutung. Hier kann Leasing im Gegensatz zu Kauf oder Kreditfinanzierung künftig zu noch höheren wirtschaftlichen oder steuerlichen Spareffekten führen.

FACTS: Also bleibt Leasing auch weiterhin attraktiv?

Nickenig: Ja, Leasing bleibt weiterhin attraktiv. Die Leasing-Raten können wie bisher in der Handelsbilanz sowie für einkommen- und körperschaftsteuerliche Zwecke voll in der Gewinn- und Verlustrechnung abgesetzt werden. Die im Zuge der Unternehmensteuerreform bei Überschreiten des gewerbesteuerlichen Freibetrags von 100.000 Euro anfallenden steuerlichen Zusatzbelastungen sind nur marginal und werden in der Regel durch andere steuerliche Effekte überkompensiert.

Robert Soppella ■



IMPRESSUM

SONDERDRUCK FACTS Magazin - Theodor-Altkoff-Str. 45, 45133 Essen, Fax: 0201 87126-818, redaktion@factsverlag.de - <http://www.factsverlag.de> - **Redaktion:** Robert Soppella - **Gestaltung/Produktion:** VW Kommunikation GmbH, Theodor-Altkoff-Str. 45, 45133 Essen - **Druck und Lithografie:** VW Datenmanagement, Hilteweg 278, 40231 Düsseldorf - **Layout:** Janine Marschitz, Thelma Schorn - **Bildnachweis:** Alle Fotos: BMW Leasing, VW-Gruppe, Hersteller oder Angabe beim Bild - **BILD:** iStockphoto: Jacom Stephens - **FOTOGRAFEN:** Daniel Roth: S.2 - **AGENTUREN:** Shutterstock, Andreas: S.3, iStockphoto: vionf: S.7