

RATGEBER – LEASING FÜR DIE FITNESSBRANCHE

Stand: Oktober 2022

RATGEBER – LEASING FÜR DIE FITNESSBRANCHE

Innovationen und Wachstum nachhaltig finanzieren	4
Der Weg zum Leasing	6
Der passende Leasingvertrag zählt	8
Bitte genau hinschauen!	12
FAQ Leasing	14

Die vorliegende Broschüre wurde in Kooperation mit abcfinance fitness-solutions erarbeitet und dient als Überblick für Leasing in der Fitnessbranche.

INNOVATIONEN UND WACHSTUM NACHHALTIG FINANZIEREN

Die Fitnessbranche befindet sich in einem stetigen Wandel. Ob es sich um Premiumclubs oder kostengünstige Studios handelt, die Betreiber müssen stetig für neue Angebote sorgen. Zudem zählt oftmals nicht nur der Preis für Fitnessinteressierte, vielmehr spielt die Qualität des Angebots eine zentrale Rolle. Wer seine Mitglieder langfristig für das eigene Studio begeistern und sogar Neukunden gewinnen will, muss daher mit der Zeit gehen. Zudem bedarf es nicht nur der finanziellen Basis für Wachstum, angesichts des großen Wettbewerbs kommt es immer mehr auf Innovationen an. So können sich Studios beispielsweise mit interaktiven und web-basierten Angeboten besser im Markt positionieren. All dies muss jedoch finanziert werden. So ist es nicht verwunderlich, dass viele Betreiber nicht alle Geräte kaufen, sondern auch andere Finanzierungsformen nutzen. Eine zentrale Rolle dabei spielt das Thema Leasing, wobei es in der Fitnessbranche einige Besonderheiten zu beachten gibt. Diese Broschüre möchte Ihnen als Studiobesitzer oder -betreiber daher einige Informationen vermitteln, die Sie für Ihre Finanzierungs- und Leasingentscheidung benötigen.

Leasing heißt nutzen statt kaufen

Zunächst einmal zum Begriff Leasing: Dieser stammt aus dem Englischen (to lease) und bedeutet so viel wie „mieten“ oder „pachten“. Das Prinzip in Bezug auf Fitnessgeräte ist ganz einfach. Eine Leasinggesellschaft kauft und finanziert das jeweilige Leasingobjekt, zum Beispiel einen Stepper. Der Leasingnehmer, in unserem Fall das Studio, mietet diesen Stepper gegen Zahlung einer vereinbarten, meist monatlichen Rate und kann ihn dem eigenen Bedarf gemäß nutzen. Wichtig ist jedoch, dass der Leasinggeber – also die Leasinggesellschaft – Eigentümer des jeweiligen Objekts bleibt und der Leasingnehmer lediglich das Nutzungsrecht erwirbt. Welche Rechte und Pflichten mit der Nutzung verbunden sind, unterscheidet sich von Fall zu Fall und lässt sich an die jeweilige Situation anpassen. Ebenso wie es in allen anderen Branchen üblich ist, verpflichtet sich der Leasingnehmer, für Reparatur- und Instandhaltungskosten

aufzukommen sowie Beschädigungen am Leasingobjekt zu beseitigen. Dieses Prinzip ist vergleichbar mit der Wohnungsmiete, auch hier hat der Mieter die Pflicht, durch ihn verursachte Schäden zu beseitigen. Am Ende der vertraglich vereinbarten Leasingdauer geht das finanzierte Objekt wieder zurück an den Leasinggeber. Der große Vorteil: In Abständen von etwa drei bis vier Jahren können Studiobetreiber jeweils auf die neuesten Geräte zugreifen, ohne diese kaufen zu müssen. Die Finanzierung der Leasingrate kann problemlos durch die laufenden Beiträge der Mitglieder erfolgen. Eine Vorfinanzierung per Bankkredit oder ähnliches ist damit nicht mehr nötig. Auch deshalb hat die Finanzierungsform Leasing in der Mittelstandsfinanzierung einen festen Platz. Im Gegensatz zu einer klassischen Fremdkapitalfinanzierung ist Leasing bilanzneutral, liquiditätsschonend, kostenoptimierend und lässt sich individuell an die Bedürfnisse eines Unternehmens anpassen.

So bleiben Sie fit für die Zukunft

Um wirtschaftlichen Erfolg und Wachstum sicherzustellen, sollten jedoch nicht nur die Fitnessgeräte jederzeit auf dem neuesten Stand der Technik sein. Auch individuelle Lichtkonzepte oder eine stylische, moderne Einrichtung im Bereich der Gastronomie können dabei helfen, die Position im Wettbewerb zu stärken. Vor dem Hintergrund eines zunehmenden Innovationstempos und kürzerer Produktlebenszyklen bietet sich Leasing als ideale Finanzierungsalternative. Und da diese Finanzierungsform keine Aufnahme von Fremdkapital erfordert, bleiben die Bilanzkennzahlen unverändert. Die damit geschaffene Bonität schafft Spielraum für weitere, geplante Finanzierungsvorhaben. Die Anschaffungskosten gehen nicht zulasten der Liquiditätsreserven, sondern verteilen sich auf regelmäßige Leasingraten über einen längeren Zeitraum. Da sich Leasingverträge zum Beispiel im Hinblick auf Nutzungsdauer und Auslastungsquoten sehr flexibel gestalten lassen, bleiben Sie und Ihr Unternehmen finanziell beweglich. Daneben sind die monatlichen Leasingraten als Betriebsausgaben steuerlich voll abzugsfähig.

Knackpunkt Eigenkapitalquote

Ganz besonders positiv wirkt sich die Inanspruchnahme von Leasing aus, wenn man die Eigenkapitalquote eines Unternehmens betrachtet. Diese Kennzahl liefert Angaben darüber, inwieweit das Vermögen einer Firma durch Eigenkapital gedeckt ist, sie ist somit ein Indikator zur Einschätzung von Solvenz und Risikotragfähigkeit. Aus dem Blickwinkel der Bank stellt das Eigenkapital eine Absicherung gegen Kreditausfälle dar. Je höher

her die Quote, desto geringer ist die Gefahr, dass unerwartete Verluste oder Liquiditätsengpässe zu existenzbedrohenden Krisen führen können. Kurz gesagt: Je mehr Eigenkapital im Unternehmen ist, desto besser ist die Quote. Unternehmen können sich ausreichende Liquidität nur durch eine solide Finanzierungsstruktur und diversifizierte Finanzierung sichern, und dazu gehört insbesondere Leasing.

DIE VORTEILE DES LEASINGS FÜR IHR UNTERNEHMEN

■ Liquidität

Sie können ohne Einsatz von Eigen- oder Fremdkapital investieren, da die Leasinggesellschaft die Finanzierung des Objekts übernimmt. Indem wichtige Liquiditätsreserven geschont bleiben, ergibt sich für den Leasingnehmer ein breiterer finanzieller Handlungsspielraum und gleichzeitig wird die Abhängigkeit von Kreditinstituten verringert.

■ Bilanzneutralität

Die Leasingobjekte erscheinen nicht in Ihrer Bilanz. Lediglich die Leasingraten werden als Betriebsausgaben in der Gewinn- und Verlust-Rechnung gebucht. Da die Beschaffung bilanzneutral erfolgt, ändert sich die Eigenkapitalquote nicht – das verbessert Ihr Rating bei den Banken.

■ Fest kalkulierbar

Über den gesamten Vertragszeitraum gesehen, sind die Leasingraten fest vereinbart – unabhängig von Zinsänderungen oder geänderten Ratings – und bieten Ihnen damit eine sichere Kalkulationsgrundlage.

■ Pay-as-you-earn-Prinzip

Beim Leasing können Sie den Ratenplan an den individuellen Cashflow oder den Umsatz anpassen. Weil die Raten parallel zur Nutzung des Gegenstands anfallen, finanziert sich das Leasingobjekt wie von selbst. Der Finanzierungsaufwand verteilt sich auf die Nutzungsdauer, so vermeiden Sie die Vorausfinanzierung.

■ Flexibilität

Sie entscheiden erst kurz vor Vertragsende, ob Sie das Objekt weiterleasen, kaufen oder zurückgeben möchten. Das ist in Zeiten sich rasant ändernder Trends, Produktzyklen und Marktanforderungen immens wichtig.

■ Individualität

Weil sich die Vertragsgestaltung an Ihre jeweiligen Bedürfnisse anpassen lässt, können Sie Vertragsparameter wie Laufzeit, Amortisations- und Zahlungsverlauf sowie die Zahlungsweise bedarfsgerecht gestalten.

■ Steuerliche Vorteile

Beim Leasing können Sie die Laufzeiten individuell wählen. Die Grundleasingzeit für einen Vertrag muss zwischen 40 und 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (in der Regel entsprechend den AfA-Tabellen) liegen. Dabei gilt: Je kürzer die Laufzeit, desto höher die Leasingrate – und diese lässt sich vollständig als Betriebsausgabe absetzen und damit steuerlich geltend machen. Zudem entfällt beim Leasing die bei Kauf, Darlehen und Mietkauf fällige Mehrwertsteuer auf den Kaufpreis, da diese nur auf die Leasingraten berechnet wird.

DER WEG ZUM LEASING

Fitnessstudios können Leasing auf mehrere Arten in Anspruch nehmen. So ist es möglich, sich direkt an eine Leasinggesellschaft zu wenden, einen Leasingvertrag über einen Makler oder eine Bank abzuschließen oder die Absatzfinanzierung eines Herstellers oder Fachhändlers in Anspruch zu nehmen. Der typische Ablauf lässt sich an einem Beispiel leicht darstellen:

1. Das Studio kontaktiert den Hersteller oder Lieferanten. Dieser unterbreitet dem Leasingnehmer ein konkretes **Angebot**.
2. Nach Prüfung und Annahme schließen Leasingnehmer und Hersteller beziehungsweise Lieferant einen **Kaufvertrag**.
3. Parallel wird der **Leasingvertrag** zwischen Leasingnehmer und -geber abgeschlossen. Dieser verpflichtet den Leasingnehmer zur Zahlung der Raten und die Leasinggesellschaft zur Beschaffung und Vermietung des Leasingobjekts.
4. Der **Kaufeintritt** erfolgt durch die Leasinggesellschaft.
5. Die Lieferung des Leasingobjekts erfolgt durch den Lieferanten. Damit die Leasinggesellschaft sicher sein kann, dass das Leasingobjekt ordnungsgemäß geliefert wurde, wird dies in Form der sogenannten **Abnahme** bestätigt.
6. Der Hersteller beziehungsweise Lieferant erstellt die **Rechnung** – diese geht an die Leasinggesellschaft.
7. Die Leasinggesellschaft übernimmt die fällige Zahlung des Kaufpreises für das Leasingobjekt.
8. Das **Eigentum** an dem Leasingobjekt geht nach der Zahlung des Kaufpreises auf die Leasinggesellschaft über.
9. Die Laufzeit des Leasingvertrags beginnt und der Leasingnehmer ist zur regelmäßigen Zahlung der vereinbarten **Leasingraten** verpflichtet.

Den richtigen Partner finden

Bei einer Branche mit spezifischen Anforderungen, wie es die Fitnessbranche ist, hängt die Qualität eines Dienstleisters zum Großteil von seinem Branchen-Know-how ab. Nur wenn dieses vorhanden ist, versteht er Ihre spezifischen Bedürfnisse und verfügt über geeignete Lösungen. Dies gilt auch in puncto Finanzierung und Leasing. Deshalb sollten Sie bei der Partnerwahl darauf achten, dass die nötigen Kenntnisse beim Leasinggeber vorhanden sind. Wer bereits erfolgreich im Markt vertreten ist und die Besonderheiten der Studios kennt, dürfte meist die bessere Wahl sein als Branchenneulinge. So verwundert es nicht, dass in vielen Unternehmen ein Umdenken eingesetzt hat. Heutzutage wollen sich viele Firmen



1 Angebot

2 Kaufvertrag

3 Leasingvertrag

4 Kaufvertrag

5 Lieferung/Abnahme

6 Rechnung

7 Zahlung

8 Eigentum

9 Leasingraten

unabhängiger von ihrer Hausbank machen und ziehen Leasing dem klassischen Bankkredit vor. Auch deshalb hat sich der Anteil leasingfinanzierter Investitionen im deutschen Mittelstand in den vergangenen 30 Jahren kontinuierlich erhöht. Laut Angaben des Bundesverbands Deutscher Leasinggesellschaften betrug das Volumen der Neuinvestitionen der Leasingwirtschaft im Jahr 2021 insgesamt 70 Milliarden Euro. Diese Summe verteilt sich auf herstellereigene sowie mit Banken verbundene Gesellschaften und unabhängige Leasinggesellschaften. Viele dieser Anbieter stehen auch Fitnessstudios zur Verfügung, bei der Auswahl eines geeigneten Finanzierungspartners sollten Sie jedoch folgende Punkte bedenken:

- Die zunehmende Regulierung der Finanzierungsbranche führt zu immer höheren Regulierungskosten, die gerade bei kleineren Leasinggesellschaften teilweise zu Kostennachteilen führen können.
- Große Gesellschaften und Leasingkonzerne betreiben in erster Linie standardisiertes Mengengeschäft. Das kann zur Folge haben, dass sie bei Sondervereinbarungen unflexibler agieren als kleinere Gesellschaften.
- Arbeitet ein Leasingnehmer mit einer bankenabhängigen Leasinggesellschaft zusammen, werden die Leasingverträge oftmals den bereits bestehenden Kreditlinien bei der Hausbank zugerechnet. Das schränkt die finanzielle Handlungsfähigkeit empfindlich ein.
- Mittelständisch geprägte und unabhängige Leasinggesellschaften denken und handeln oftmals selbst wie Mittelständler. Sie sind in der Regel weniger bürokratisch geprägt als große Gesellschaften, generieren aber genügend Neugeschäft, um sich auch langfristig am Markt zu halten. Zusätzlich bieten sie oftmals den Vorteil, im Zuge eines „Alles-aus-einer-Hand-Konzepts“ weitere Zusatz- oder Spezialleistungen zu bieten.

Freie Bahn auch für junge Studios

Die überwiegende Mehrheit der Leasinggesellschaften macht zur Voraussetzung für den Abschluss von Leasinggeschäften, dass der Leasingnehmer mindestens seit zwei Jahren am Markt tätig ist. Der Grund für diese Frist sind die höheren Ausfallrisiken bei Existenzgründern. Denn statistisch gesehen wird jedes zweite Gewerbe innerhalb von zwei Jahren

nach Gründung wieder abgemeldet, oftmals aufgrund einer unzureichenden Finanzierung. Danach jedoch hat ein Jungunternehmen freie Bahn, per Leasing eine zusätzliche Finanzierungsquelle zu erschließen. In der Gründungsphase bietet es sich daher an, Gründungs- und Errichtungsinvestitionen mithilfe von Förderkrediten über die Hausbank zu finanzieren. Im Gegensatz zu Leasinggesellschaften verfügen Banken über die Möglichkeit, Existenzgründerdarlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder der regionalen Förderbanken in Anspruch zu nehmen und sich gegen Kreditausfälle zu schützen.

Haben Jungunternehmen ihre Gründungsphase erfolgreich gestaltet und werden dann im dritten Jahr weitere Sachinvestitionen erforderlich, sind Leasing oder Mietkauf sinnvoll. Denn oft hat die Hausbank noch keine Tilgungen aus den Erstkrediten erhalten und ist daher nicht bereit, den Kreditrahmen auszuweiten. Leasinggesellschaften hingegen können stärker auf das Objekt abstellen und damit Jungunternehmer vor allem nach ihren Chancen beurteilen. Hilfreich kann es für ein junges Unternehmen zum Beispiel sein, Anschaffungen bei Herstellern oder Händlern zu tätigen, die mit Leasinggesellschaften kooperieren. Bestandteil dieser Kooperation kann sein, dass sich der Hersteller am Geschäftsrisiko voll oder teilweise beteiligt, um bereits in einer frühen Phase die Basis für eine enge und dauerhafte Kundenbindung zu legen und seinen Absatz zu fördern. Neu gegründete Studios können also über Herstellerkooperationen interessante Leasingangebote nutzen und weiter wachsen.

Zuschüsse und Förderdarlehen

Wer für eine Sachinvestition staatliche Zuschüsse beantragen will, sollte die Förderbedingungen dahin gehend überprüfen, ob bei einer Fremdfinanzierung einer Anschaffung bestimmte Vertragsarten ausgeschlossen sind, bei denen etwa der Nutzer der Anlage diese selbst bilanzieren und abschreiben muss. Für die verschiedensten Investitionsanlässe gibt es in Deutschland eine Vielzahl von Förderdarlehen. Nützliche Informationen dazu finden sich in der Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums im Internet: www.foerderdatenbank.de.

DER PASSENDE LEASINGVERTRAG ZÄHLT

Ein großer Vorteil des Leasings besteht darin, die Vertragsgestaltung individuell und je nach Bedarf gestalten zu können. So stehen je nach Leasingobjekt, -zweck und -dauer verschiedene Vertragsmodelle zur Auswahl. Für den Erfolg einer Leasingfinanzierung ist es ausschlaggebend, den jeweils passendsten Vertragstyp auszuwählen und damit die Vorteile des Leasings komplett auszuschöpfen. Folgende Vertragstypen und -varianten sind verbreitet:

Vollamortisationsvertrag

Bei einem Vollamortisationsvertrag werden die Anschaffungskosten des Leasinggegenstands und die Finanzierungskosten innerhalb einer fest vereinbarten Laufzeit vollständig bezahlt. Ein Restwert wird nicht einkalkuliert. Die Kalkulation erfolgt für den Leasingnehmer bilanzneutral, das heißt, dieser aktiviert das Objekt nicht, sondern setzt nur die Leasingraten in der Gewinn- und -Verlust-Rechnung (GuV) ab. Mit den festgelegten Leasingraten kann der Studio-Betreiber sicher kalkulieren. Möchte der Leasingnehmer am Ende der Laufzeit eine Ersatzinvestition aufschieben, kann er den Leasingvertrag mit deutlich reduzierten Leasingraten verlängern. Studios sind gut beraten, im Vorfeld sorgfältig zu prüfen, ob sich der Vertrag automatisch verlängert. Sofern das der Fall ist, kann der Leasingnehmer ihn vorher kündigen und muss das Objekt dann aber zurückgeben oder kaufen. Eine automatische Verlängerung hat für den Leasingnehmer den Vorteil, dass er das Objekt für geringe Raten und ohne Zeitdruck unbefristet weiternutzen kann. Die Verlängerung kann der Leasingnehmer jederzeit fristwährend kündigen, beispielsweise, wenn er selbst einen Kaufinteressenten gefunden hat. Vollamortisationsverträge sind für Objekte sinnvoll, die einem hohen technologischen oder modebedingten Wertverlust unterliegen. Hierzu zählen etwa Smartphones, Tablet-PCs und Laptops, Kopiergeräte oder Telekommunikationsanlagen.

Teilamortisationsvertrag

Bei der Teilamortisation reichen die vereinbarten Leasingraten nicht aus, um die Gesamtkosten des Leasinggebers abzudecken. Die Gesamtkosten be-

stehen aus dem Nettoanschaffungspreis sowie aus den Zinseinnahmen, die der Leasinggeber während der Grundleasingzeit einkalkuliert hat. Beim Teilamortisationsvertrag wird auf den Nettokaufpreis ein Restwert zum Ablauf der Leasinglaufzeit kalkuliert, der sich am voraussichtlichen Marktwert des Leasingobjekts zum Ende der Laufzeit orientiert. Bei unsicherer Geschäftsentwicklung verschafft ein Teilamortisationsvertrag mit Verlängerungsoption wertvolle Flexibilität. Lässt die Auftragslage keine Anschlussinvestition zu, wird der bestehende Leasingvertrag einfach fortgeführt. Mit jeder weiteren Leasingrate sinkt der Restwert des Leasingobjekts. Dieses Vertragsmodell kommt unter anderem beim Kraftfahrzeugleasing zum Einsatz.

Ein Vorteil dieser Vertragsart ist, dass sich der Leasingnehmer erst kurz vor Vertragsende festlegen muss, wie es mit dem Objekt weitergeht. In der Regel gibt es die drei Szenarien Vertragsverlängerung, Andienungsrecht des Leasinggebers und Rückgabe sowie Verwertung mit Mehrerlösbeteiligung und Restwertgarantie.

Bei der Vertragsverlängerung kann der Studiobetreiber den Vertrag nach Ablauf verlängern, um das Leasingobjekt weiter zu nutzen, zum Beispiel für die Dauer weiterer sechs bis 36 Monate. Je nach Verlängerungslaufzeit sind die Leasingraten beim Anschlussleasing deutlich geringer als zuvor.

Andienungsrecht bedeutet, dass die Leasinggesellschaft das Recht hat, an den Leasingnehmer zu verkaufen und den Verkaufspreis zu bestimmen. Der Leasinggeber macht von seinem Andienungsrecht üblicherweise Gebrauch, wenn das Fitnessstudio den Vertrag nicht verlängern und das Objekt nicht kaufen möchte. Ob ein Andienungsrecht vereinbart wurde, ist zumeist fett gedruckt auf dem Vertragsdeckblatt vermerkt. Das Szenario Rückgabe und Verwertung heißt: Wurde ein Leasingvertrag mit einer Leasinggesellschaft abgeschlossen, die das Leasingobjekt aufgrund spezieller Vermarktungsexpertise selbst vermarkten kann, hat der Leasingnehmer das

Recht, das Leasingobjekt nach Vertragsablauf zurückzugeben; er muss aber für die Transportkosten aufkommen. Daraufhin verwertet die Leasinggesellschaft das Leasingobjekt bestmöglich und beteiligt den Leasingnehmer am Mehrerlös. Je nach Regelung der Mehrerlösbeteiligung hat das Studio Anspruch auf eine Beteiligung in Höhe von bis zu 75 Prozent des Mehrerlöses abzüglich Transport- und Verwertungskosten. Vorsicht: Erzielt die Leasinggesellschaft für das Objekt einen Verkaufspreis, der unter dem vorkalkulierten Restwert liegt, und hat der Leasingnehmer eine Restwertgarantie unterzeichnet, so muss er für die Unterdeckung aufkommen. In diesem Fall wird eine Nachzahlung fällig.

Der rechtliche Hintergrund

Juristisch gesehen stellt ein Leasingvertrag einen atypischen Mietvertrag dar, er regelt die Rechte und Pflichten zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber. Unter anderem werden die Vertragslaufzeit, die Leasingraten sowie eventuell vereinbarte Sonderzahlungen festgelegt. An einem typischen Leasingvertrag sind meist drei Parteien beteiligt: Der Leasinggeber (also eine Leasinggesellschaft), der den Kaufpreis finanziert, der Leasingnehmer, dem das Leasingobjekt zum Gebrauch überlassen wird, und der Hersteller beziehungsweise der Fachhändler des Leasingobjekts. Dabei verpflichtet sich der Leasinggeber zum Kauf des Leasingobjekts und zu dessen mängelfreier Lieferung an den Leasingnehmer. Der Kaufvertrag wird also zwischen Leasinggeber und Hersteller beziehungsweise Fachhändler abgeschlossen, der Leasingnehmer selbst hat keine vertragliche Beziehung zum Hersteller beziehungsweise Verkäufer. Sämtliche Gewährleistungsrechte verbleiben gemäß Kaufvertrag beim Leasingnehmer. Nach Ablauf des Vertrags können die Kunden entscheiden, ob sie das Leasing-Objekt zurückgeben oder weiter leasen – grundsätzlich lässt sich ein Vertrag flexibel auf die individuellen Bedürfnisse des Leasingnehmers abstimmen.

Kündbarer Leasingvertrag

Bei kündbaren Leasingverträgen stehen die Konditionen für eine eventuelle vorzeitige Beendigung

bereits bei Vertragsabschluss fest. Um eine Klassifikation des Vertrags als Mietkaufvertrag zu vermeiden, ist eine Kündigung – gegen eine festgelegte Abschlusszahlung – frühestens nach Ablauf von 40 Prozent der gewöhnlichen Nutzungsdauer des Objekts möglich. Auf diese Weise lassen sich die Leasingobjekte stets den betrieblichen Anforderungen anpassen. Kündbare Leasingverträge sind immer dann sinnvoll, wenn die amtliche AfA-Zeit unter der gewünschten Vertragslaufzeit liegt, wie beispielsweise bei IT-Hardware, und der Leasingnehmer das Leasingobjekt nicht bilanzieren möchte.

Mietvertrag

Mietverträge lassen sich unabhängig von der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer (AfA-Tabelle) kalkulieren. Entsprechend der Objektnutzung lässt sich die Laufzeit sowohl kürzer als auch länger gestalten. Im Gegensatz zu einem Leasingvertrag, bei dem sich ein Leasingnehmer auf einen längeren Nutzungszeitraum festlegen muss, besteht beim Mietvertrag die Möglichkeit, diesen unter Einhaltung einer bestimmten Frist jederzeit zu kündigen und das Mietobjekt zurückzugeben, ohne Abschlusszahlungen leisten zu müssen. Diese hohe Flexibilität hat jedoch ihren Preis, sodass mieten fast immer teurer ist als leasen. Ein weiterer Nachteil eines Mietvertrags ist die mangelnde sofortige Verfügbarkeit in sehr engen Spezialmärkten oder bei einer unerwartet hohen Nachfrage, zum Beispiel bei einem sprunghaften Anstieg der Nachfrage nach bestimmten Geräten bei abrupt einsetzenden Trends. Ob sich der Abschluss eines Leasingvertrags lohnt, hängt jedoch davon ab, wie oft und wie lange das Wirtschaftsgut benötigt wird und ob und zu welchem Preis das Gerät am Ende wieder verkauft werden kann.

Mietkaufvertrag

Beim Mietkaufvertrag handelt es sich um eine spezielle Form des Ratenkaufs. Das Fitnessstudio ist von Anfang an wirtschaftlicher Eigentümer des Investitionsobjekts und aktiviert dies sofort in seiner Bilanz. Der Mietkaufgeber, also die Leasinggesellschaft, ist zivilrechtlicher Eigentümer und hat bis zur Bezahlung der letzten Rate Eigentumsvorbehalt. Nach Bezahlung der letzten Rate geht das zivilrechtliche Eigentum auf den Mietkäufer über. Die Gesamtkosten werden über eine vertraglich vereinbarte Laufzeit verteilt. Die Raten enthalten Anteile des Kaufpreises

sowie Zinsanteile, die der Mietkäufer in seiner GuV geltend machen kann. Beim Mietkaufvertrag ist die Mehrwertsteuer zum Vertragsbeginn in einer Summe zu zahlen.

Mietkauf hat für den Leasinggeber den Vorteil, dass er im Fall der Insolvenz des Mietkäufers das Objekt aussondern und eigenständig zu einem besseren Preis verwerten kann als ein Insolvenzverwalter. Durch die bessere Verwertbarkeit können Leasinggesellschaften mittels Mietkauf besser auf die Werthaltigkeit des Objekts eingehen, als eine Bank es beim Darlehen mit Sicherungsübereignung kann. Daher ist der Mietkaufvertrag eine wichtige Säule in der Mittelstandsfinanzierung. Dieses Vertragsmodell ist immer dann sinnvoll, wenn der Käufer das Eigentum etwa an einem Gerät erwerben will, für den Kauf aber keinen Kredit aufnehmen möchte. Ebenso eignet sich diese Vertragsform für die Anschaffung von gebrauchten Wirtschaftsgütern.

Achtung: Im Vergleich zum Leasing ist die Finanzierungsform des Mietkaufs nicht bilanzneutral. Sind die spezifischen Abschreibungszeiten sehr lang und weist der Mietkäufer hohe zu versteuernde Gewinne aus, kann die Option des Leasings vorteilhafter sein. Hintergrund: Beim Leasing sind bei der Vertragsgestaltung Laufzeiten von nur 40 Prozent der regulären Abschreibungszeit möglich. Zusätzlich lassen sich die Leasingraten steuerlich absetzen, die höher sind als die jährliche Abschreibung und Zinsaufwendungen, die beim Mietkauf anfallen.

Vertrag mit saisonalem Ratenverlauf

Im Gegensatz zu Banken bieten Leasinggesellschaften für die meisten Vertragsarten auch saisonale Ratenverläufe an. Studios zahlen dann in Monaten mit schwachen Umsätzen weniger als in Monaten mit höheren Einnahmen. Das sorgt für einen konstanten Cashflow und entspricht dem „Pay-as-you-earn-Prinzip“. Achtung: Leasingnehmer sollten beachten, dass der saisonale Ratenverlauf bei den meisten Leasinggesellschaften bei Vertragsbeginn fixiert wird und während der Laufzeit nicht mehr verändert werden kann. Zusätzlich sind die höheren Zinsanteile der Raten zu beachten. Diese ergeben sich daraus, dass ein Leasingnehmer langsamer tilgt als bei einem normalen, beziehungsweise annuitätischen Tilgungsverlauf.

Vertrag mit degressivem Ratenverlauf

Bei einem Leasingvertrag mit degressivem Zahlungsverlauf werden die Raten zu Beginn des Leasingvertrags fixiert. Zu Anfang des Vertrags sind die regelmäßigen Zahlungen des Leasingnehmers relativ hoch und nehmen im weiteren Vertragsverlauf ab. Ein solcher Zahlungsverlauf orientiert sich an der Wertentwicklung eines Investitionsguts oder an den betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten des Studiobetreibers. Degressive Ratenverläufe sind zum Beispiel dann sinnvoll, wenn das Objekt vor Vertragsende vorzeitig abgelöst werden soll und der Leasingnehmer Nachzahlungen an die Leasinggesellschaft vermeiden will. Das ist zum Beispiel bei Investitionsgütern mit schnellem Wertverlust sinnvoll.

Progressiver Ratenverlauf

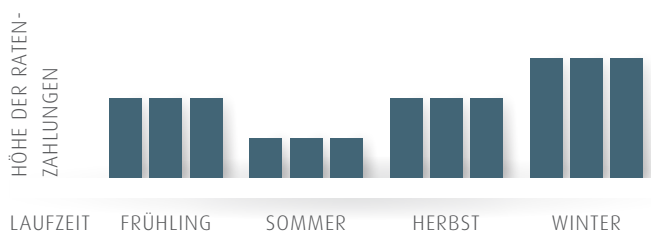
Bei einem progressiven Ratenverlauf steigen die Leasingraten, die zu Vertragsanfang fest vereinbart werden, über die Dauer der Vertragslaufzeit kontinuierlich. Es kann auch vereinbart werden, dass die ersten Monatsraten den Wert null annehmen, sodass sie aus dem mithilfe der Leasingobjekte erwirtschafteten Gewinn später geleistet werden können. Der Abschluss eines Leasingvertrags mit progressivem Ratenverlauf ist in Situationen angebracht, in denen der Leasingnehmer kurzfristig investieren muss, um wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben. Die Höhe der zu zahlenden Raten wird dabei an die Ertragskurve der Investition angepasst.

Rechenbeispiel

Errichtet ein Betreiber ein neues Fitnessstudio und benötigt in den Erstmonaten zunächst neue Mitglieder, erzielt er in den ersten Monaten naturgemäß nur wenig Umsatz. Daher empfiehlt es sich, für die finanzierten Fitnessgeräte entweder einen progressiven oder saisonalen Ratenverlauf zu beantragen, sodass die Raten in den ersten drei Monaten niedrig sind. Ab dem zweiten Quartal können die Raten dann beispielsweise um 20 Prozent steigen und ab dem vierten Quartal nochmals um 40 Prozent. Nach Aufnahme vieler Mitglieder im ersten Geschäftsjahr, also ab dem 13. Monat, erreicht die Leasingrate 100 Prozent und bleibt bei diesem Wert konstant bis zum Ende der Laufzeit. Eine solche Flexibilität in puncto Vertragsgestaltung bietet kaum eine Bank.

SAISONALE RATENVERLÄUFE

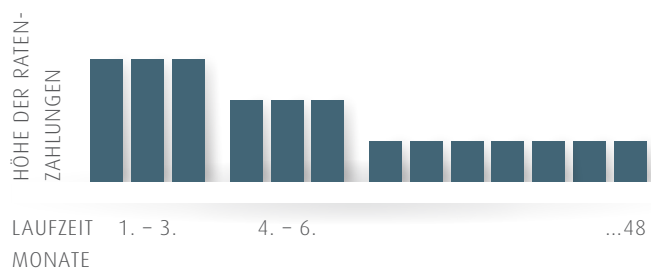
VERTRAGSBEISPIEL

**Vorteil:**

Flexible Ratenverläufe analog zu Ihrer Umsatzkurve. So können Sie jahreszeitlich bedingte Schwankungen einfach ausgleichen. Ohne Liquiditätseinbußen hinnehmen zu müssen.

DEGRESSIVE RATENVERLÄUFE

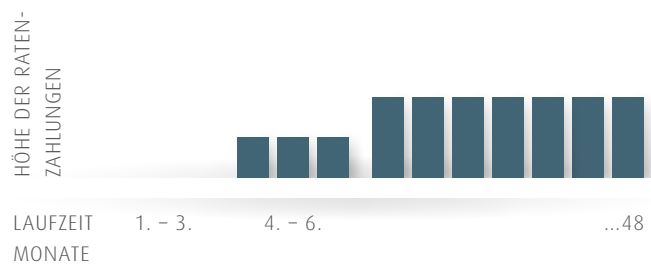
VERTRAGSBEISPIEL

**Vorteil:**

Sie zahlen nicht länger als nötig. Entscheiden Sie sich bei hoher Liquidität einfach für eine schnelle Tilgung.

PROGRESSIVE RATENVERLÄUFE

VERTRAGSBEISPIEL

**Vorteil:**

Sie zahlen erst, wenn Sie mit Ihrer Investition Geld verdienen. Danach passen wir Ihre Raten stufenweise an.

BITTE GENAU HINSCHAUEN!

Bevor sich der Studiobetreiber dafür entscheidet, einen Leasingvertrag abzuschließen, sollten einige Punkte unbedingt beachtet werden. Hier lauern unter anderem folgende Stolperfallen:

Leasingbeginn / Nutzungsentgelt

Einige Anbieter berechnen vor dem Beginn der eigentlichen Vertragslaufzeit, also der Grundmietzeit, eine sogenannte Vormiete. Der Mietbeginn wird in aller Regel in Abhängigkeit vom Datum der Übernahme des Leasingobjekts ermittelt. Bestätigt der Leasingnehmer beispielsweise die ordnungsgemäße Übernahme des Leasingobjekts bei einem Vertrag mit vierteljährlicher Zahlungsweise, kann eine böse Überraschung drohen: Angenommen, die Übernahme des Leasingobjekts erfolgt am 08.04.2021 und wird durch Unterzeichnung der entsprechenden „Übernahmebestätigung“ vom Leasingnehmer quittiert. Den Mietbeginn legen die Parteien im Anschluss in Übereinstimmung mit den allgemeinen Vertragsbedingungen bei vierteljährlicher Zahlungsweise auf den „Ersten des auf die Übernahme folgenden Kalenderquartals“ (also den 01.07.2021) fest. In der Zwischenzeit (vom 08.04.2021 bis zum 30.06.2021) hat der Leasingnehmer pro Tag 1/30 der monatlichen Leasingrate zu zahlen – die sogenannte „Vormiete“. Dass die Zahlung der Leasingrate in vielen Fällen erst im Folgemonat nach der Lieferung beginnt, ist durchaus üblich. In dem geschilderten Fall aber muss der Leasingnehmer neben den vertraglich vereinbarten Quartalsraten bis zu 2,8 monatliche Leasingraten zusätzlich zahlen. Um unliebsame Überraschungen zu vermeiden, ist es vor Vertragsabschluss daher ratsam, sich explizit zum Thema Vormiete zu erkundigen und klare gemeinsame Absprachen zu treffen.

Wahl der Vertragsform

Einem Leasingnehmer steht beim Abschluss eines Leasinggeschäfts eine Reihe verschiedener Vertragsmodelle zur Auswahl. Welche Vertragsart für seine individuellen Bedürfnisse am besten geeignet ist, sollte im Vorfeld mit der Unterstützung eines Steuerberaters oder Wirtschaftsprüfers zusammen mit der Leasinggesellschaft geklärt werden. Das gilt auch für die ver-

einbarte Laufzeit, die sich individuell gestalten lässt. Ebenfalls bereits vor Vertragsabschluss sollte geklärt sein, ob der Leasingnehmer das Leasingobjekt nach Vertragsablauf zurückgeben oder kaufen möchte.

Zahlungsrhythmus

Für den Leasingnehmer führt der vierteljährliche Einzug der Leasingraten im Voraus zu einem nicht unbedeutenden Liquiditäts- und Zinsnachteil im Vergleich zu Verträgen mit monatlicher Zahlung. Daher sollte mit dem Leasinggeber eine monatliche Zahlungsweise vereinbart werden. Besteht dieser auf einer vierteljährlichen Zahlung im Voraus, sollte die monatliche Leasingrate reduziert werden.

Eigentumsverhältnisse nach Vertragsende

Grundsätzlich bleibt das rechtliche Eigentum nach Ende der Vertragslaufzeit beim Leasinggeber. Ist eine käufliche Übernahme durch den Leasingnehmer gewünscht, kann der angegebene Restwert erhöht werden. Das ist insbesondere bei höheren Marktpreisen durchaus üblich. Beim Vollamortisationsvertrag kommen nach Ablauf der Vertragslaufzeit sogenannte „Kauf-nach-Ablauf-Kosten“ auf den Leasingnehmer zu. Um bei einer käuflichen Übernahme nach der Laufzeit keine bösen Überraschungen zu erleben, sollten alle entsprechenden Details bereits im Vorfeld mit der Leasinggesellschaft im Rahmen einer ausführlichen Beratung geklärt sein.

Versicherung

Vielfach ist eine Versicherung der Leasingobjekte optionaler Bestandteil eines Leasingvertrags. So trägt der Leasingnehmer beispielsweise die sogenannte Preis- und Sachgefahr. Für Leasingnehmer bietet sich teilweise auch der Vorteil vergünstigter Konditionen. Aber Vorsicht: Die entsprechenden Kosten sind in aller Regel nicht in der Leasingrate enthalten – daher empfiehlt es sich, genau zu prüfen, was versichert werden soll.

Restwert und Restwerttreue

Der sogenannte Restwert ist der tatsächliche oder kalkulierte Wert des Leasingobjekts zum Vertragsen-

de eines Leasingvertrags mit Restwertkalkulation. Auf diesen Betrag leistet der Leasingnehmer während der Laufzeit keinerlei Zahlungen.

Grundsätzlich gilt: Je höher der Restwert, desto geringer sind die Leasingraten. Im Interesse des Leasingnehmers sollte sich der Restwert am Restbuchwert und am erwarteten Marktwert zum Ende des Leasingvertrags orientieren. Tatsächlich ist das nahende Vertragsende aber für viele Leasingnehmer mit bitteren Enttäuschungen verbunden, wenn die Leasinggesellschaft einen höheren Übernahmepreis vom Leasingnehmer fordert als ursprünglich gedacht. Um sich eine solche Enttäuschung zu ersparen, sollten folgende Tipps beachtet werden:

- Kann der Leasingnehmer zum Laufzeitende nachweisen, dass der Marktwert unter dem vor-kalkulierten Restwert liegt, sollte er die Leasinggesellschaft bitten, von ihrem Andienungsrecht Gebrauch zu machen. Demnach kann die Leasinggesellschaft zum kalkulierten Restwert an den Leasingnehmer verkaufen.
- Hören Sie sich bei anderen Unternehmern um, ob und wie restwerttreu die von Ihnen vorausgewählten Leasinggesellschaften sind. Sprechen Sie gezielt solche Gesellschaften an, die in der Vergangenheit restwerttreu waren.
- Bitten Sie Ihren Lieferanten, dass er ein schriftliches Angebot von der Leasinggesellschaft erhält und Ihnen einen festen Übernahmepreis anbietet, den Sie als fair empfinden.

Diese Fragen sollten Sie vor dem Vertragsabschluss klären

Leasingbeginn / Nutzungsentgelt	■ Ist der Vertragsbeginn richtig? ■ Ist eine sog. Vormiete vereinbart worden?
Wahl der Vertragsform	■ Wurden mir verschiedene Vertragsvarianten aufgezeigt? ■ Ist das gewählte Vertragsmodell das richtige für meine Bedürfnisse?
Vertragslaufzeit	■ Wurden mir verschiedene Laufzeitmodelle vorgelegt? ■ Ist die gewählte Laufzeit passend für die geplante Anschaffung? ■ Steht in dem Vertrag, ob das Leasingobjekt nach Vertragsablauf zurückgegeben oder gekauft werden soll?
Zahlungsrhythmus	■ Wurde der gewählte Zahlungsrhythmus richtig angegeben? ■ Führt der gewählte Zahlungsrhythmus zu Liquiditäts- oder Zinsnachteilen?
Eigentumsverhältnisse nach Vertragsende	■ Welche Eigentumsverhältnisse ergeben sich aus der gewählten Vertragsform? ■ Welche Kosten entstehen für mich, wenn ich das Leasingobjekt nach dem Vertragsende übernehmen möchte? ■ Welche Kosten fallen ggf. an, wenn das Leasingobjekt nach Vertragsende zurückgegeben werden soll?
Versicherung	■ Ist das Leasingobjekt durch den Leasingvertrag versichert? ■ Fallen zusätzliche Versicherungsgebühren zur Leasingrate an? ■ Welche Versicherungen muss ich ggf. selbst abschließen?
Restwert und Restwerttreue	■ Wie wird der Restwert nach Vertragsende kalkuliert? ■ Kann mein Lieferant ein Angebot von der Leasinggesellschaft erhalten und Ihnen einen festen Übernahmepreis anbieten?

FAQ LEASING

Hier finden Sie Antworten auf die am häufigsten gestellten Fragen rund um das Thema Leasing.

Können auch gebrauchte Objekte geleast werden?

Ja, mittels Leasing lassen sich sowohl neue als auch gebrauchte Wirtschaftsgüter finanzieren. Bei Gebrauchtobjekten ist die Laufzeit abhängig vom Alter des Leasingobjekts; gegebenenfalls ist auch ein Mietkauf sinnvoll.

Kann ich eine bereits gekaufte Maschine über Leasing finanzieren?

Ja, das ist möglich. Dazu verkauft der Leasingnehmer eigenfinanziertes Anlagevermögen wie beispielsweise eine bereits gekaufte Maschine an die Leasinggesellschaft und nutzt diese anschließend im Rahmen eines Sale-and-lease-back-Verfahrens bilanzneutral weiter.

Wird ein Leasingnehmer zum Eigentümer der Leasingobjekte?

Nein, denn die Besonderheit beim Leasing ist, dass der Leasingnehmer das Leasingobjekt nicht „abbezahlt“, sondern nur eine Gebühr für seine Nutzung entrichtet. In seinen Grundzügen ist Leasing damit mit einer Miete vergleichbar. Die Rückgabe der Leasingobjekte ist die Voraussetzung für einen rechtlich einwandfreien Leasingvertrag, bei dem die Leasingraten steuerlich geltend gemacht werden können. Und da der Leasingnehmer das Leasingobjekt am Ende der vereinbarten Laufzeit zurückgibt, kann er danach sofort wieder auf moderneres Equipment umsteigen.

Was ist der Unterschied zwischen Leasing und Mietkauf?

Beim Leasing wird der Kunde weder wirtschaftlicher noch rechtlicher Eigentümer. Deshalb wird das Leasingobjekt nicht in der Bilanz des Leasingnehmers aktiviert, sondern bei der Leasinggesellschaft. Der Mietkauf hingegen entspricht unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten dem Ratenkauf. Der Kunde (Mietkäufer) wird von Vertragsbeginn an wirtschaftlicher Eigentümer des Objekts. Die Leasinggesellschaft

hingegen besitzt bis zur Bezahlung der letzten Rate den Eigentumsvorbehalt. Erst nach Bezahlung der letzten Rate geht auch das juristische Eigentum auf den Mietkäufer über. Im Gegensatz zum Leasing kann die Laufzeit beim Mietkauf bis zu 100 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer ausmachen. Beim Mietkaufvertrag ist die Mehrwertsteuer zum Vertragsbeginn in einer Summe zu zahlen. Berechnungsgrundlage dafür ist die gesamte Mietkaufforderung. Neben der Abschreibung kann beim Mietkauf auch der Zinsaufwand als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

Welche Kosten fallen an?

Eine Leasinggesellschaft muss sich über Banken beziehungsweise den Kapitalmarkt refinanzieren. Auf den aktuellen Refinanzierungszinssatz wird zusätzlich eine Zinsmarge kalkuliert, die die Kosten für Vertragsabschluss, Vertragsverwaltung sowie Kreditausfall- und Objektrisiken abdecken soll. Wird ein Leasinggeschäft über einen Makler abgeschlossen, wird dessen Abschlussprovision in den Kunden- beziehungsweise Außenzinssatz einkalkuliert, der nicht im Leasingvertrag aufgeführt wird. Dieser Zinssatz wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst wie etwa den Refinanzierungskonditionen und der Bonität der jeweiligen Leasinggesellschaft, dem Anschaffungswert des Leasingobjekts sowie dem Objektwert. Sofern ein Leasingvertrag bewilligt wurde, berechnet die Leasinggesellschaft eine Bearbeitungsgebühr – entweder pauschal oder prozentual auf den Anschaffungswert. Für den Zeitraum von der Auslieferung des Objekts bis zum Beginn der Ratenzahlung berechnen viele Leasinggesellschaften zudem eine sogenannte Vormiete.

Zum Vertragsende muss eine Leasinggesellschaft aus steuerlichen Gründen einen Nachmieterlös erzielen. Zu den Nachmieterlösungen gehören Aufschläge auf den Restwert des Leasingobjekts bei Verkauf an den Leasingnehmer. Sofern der Leasingnehmer einen Leasingvertrag verlängert, entsteht der Nachmieterlös durch die Zinsen für die Anschlusslaufzeit. Grundsätzlich sind Nachmieterlöse angemessen

und legitim, da die Leasinggesellschaft Eigentümer des Objekts ist und nach dem Leasingerlass an der Wertsteigerung partizipieren muss. Gleichzeitig ist jede Leasinggesellschaft jedoch daran interessiert, mit guten Kunden Anschlussgeschäfte zu realisieren. Daher sind Rabatte und Verrechnungen auf Neuverträge teilweise üblich und sollen den Leasingnehmer dauerhaft als Kunden binden.

Welche Unterlagen werden für den Abschluss eines Leasingvertrags benötigt?

Bei größeren Anschaffungswerten benötigt eine Leasinggesellschaft in der Regel folgende Unterlagen zur weiteren Bearbeitung:

- aktuelle BWA
- aktuellen Jahresabschluss
- Objektunterlagen (Angebot oder Bestellung)
- Handelsregistrauszug/Gewerbeanmeldung
- Kopie des Personalausweises
- Bankenermächtigungsformular

Bei kleineren Anschaffungswerten müssen in der Regel keine Unterlagen eingereicht werden.

Welche Sicherheiten sind beim Abschluss eines Leasingvertrags nötig?

Leasing ist eine Objektfinanzierung. Die Einschätzung des Wertes und des Werteverlaufs des zu leasenden Objekts erfolgt durch die Leasinggesellschaft. Ob eine Leasinggesellschaft zusätzliche Sicherheiten benötigt, hängt von der Bonität und dem Leasingobjekt ab. Sicherheiten können beispielsweise sein:

- Bürgschaften
- Leasingsonderzahlungen
- erhöhte Leasingraten zu Beginn der Laufzeit mit degressivem Ratenverlauf

Wie hoch sollte die Sonderzahlung sein?

Bei Investitionen, die über Leasing finanziert werden, gibt es keinen Eigenmittelanteil. Leasing ist eine 100-prozentige Fremdfinanzierung. Die Höhe der Sonderzahlung hat deshalb einen großen Einfluss auf die Höhe der monatlichen Leasingraten. Je höher die Sonderzahlung, desto geringer die monatliche

Belastung. Eine Sonderzahlung ist für Freiberufler, die nur eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung machen, besonders attraktiv, weil sie Sonderzahlungen bis zu 30 Prozent steuerlich geltend machen können.

Wann sind die Leasingraten fällig?

Die Leasingraten werden grundsätzlich monatlich fällig – auf Wunsch kann aber auch eine vierteljährliche Zahlung vereinbart werden. Um den Leasingnehmern ihre Liquiditätsplanung zu erleichtern, bieten einige Leasinggesellschaften die Möglichkeit, den Fälligkeitstermin auf den Ersten oder den 15. des Monats zu legen.

Fallen neben den Leasingraten weitere Kosten an?

Für alle Leasingobjekte besteht eine Versicherungspflicht. Sollte der Leasingnehmer über keine eigene technische Versicherung verfügen, kann die Leasinggesellschaft die jeweiligen Leasingobjekte in eine günstige Rahmenversicherung aufnehmen. Die Versicherungsprämie wird dem Leasingnehmer in Rechnung gestellt. Sie wird monatlich erhoben und ist abhängig vom Kaufpreis der Leasingobjekte.

Ist die Verlängerung eines Leasingvertrags möglich?

Eine ausreichende Bonität vorausgesetzt, ist eine Vertragsverlängerung grundsätzlich immer möglich.

Ist es möglich, einen Leasingvertrag während der Laufzeit zu kündigen?

Möchte der Leasingnehmer besonders flexibel bleiben, kann die Leasinggesellschaft ihm einen kündbaren Leasingvertrag anbieten. Dieser Vertrag lässt sich zum vereinbarten Zeitpunkt einfach kündigen. Zum Kündigungszeitpunkt wird eine zu Vertragsbeginn festgelegte Abschlusszahlung fällig.

Ein Glossar mit ausführlichen Erläuterungen zu den wichtigsten Begriffen aus dem Leasing- und Finanzierungsbereich finden Sie beim Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. in Berlin. (<http://bdl.leasingverband.de/>)

DSSV

Arbeitgeberverband deutscher
Fitness- und Gesundheits-Anlagen



In Kooperation mit:

 **abcfinance**

DSSV e. V.

Beutnerring 9 | 21077 Hamburg
Tel. 040 - 766 24 00
www.dssv.de

abcfinance GmbH

Kamekestraße 2-8 | 50672 Köln
Tel. 0221 - 579 08-0
www.abcfinance.de