

# Vergleichen lohnt sich

**LEASING** Egal, ob Autos, Computer oder Kleidung, Unternehmer müssen ihre Betriebsausstattung nicht kaufen. Warum Leasing nicht nur wegen des Geldes eine günstige Alternative sein kann

Text: Anna Friedrich, Olaf Wittrock

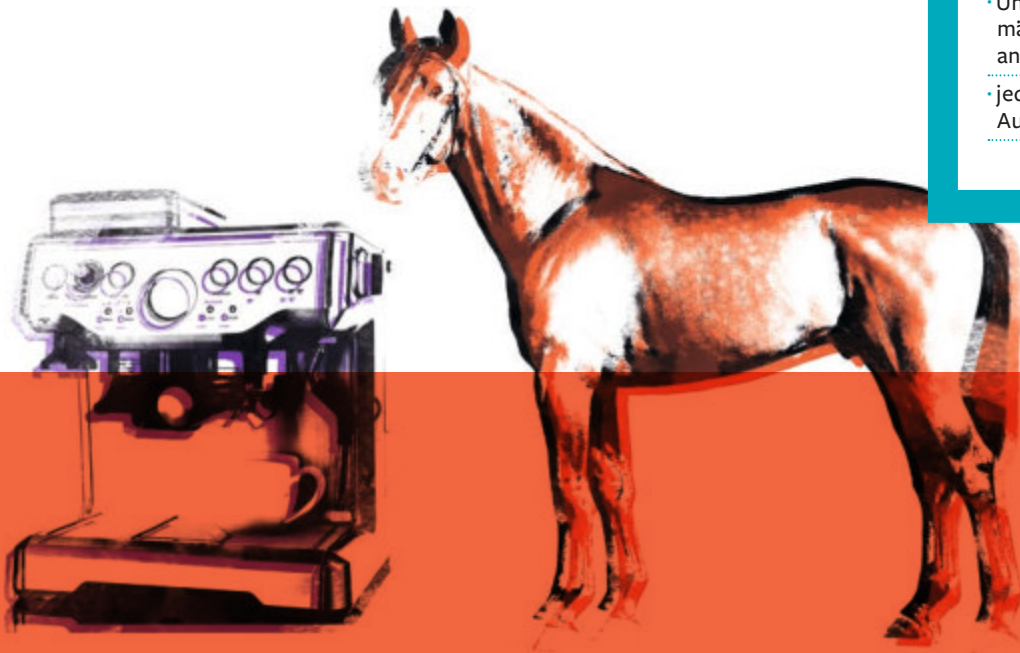
**F**amilie Geisel vermietet Exklusivität: Vier Luxushotels in München gehören den Bayern, darunter das Excelsior am Hauptbahnhof und das Beyond am Marienplatz, dem unbestrittenen Zentrum der Metropole. Für ein Standard-Doppelzimmer zahlen Gäste bis zu 500 Euro. Und die dürfen für diesen Preis erwarten, dass alles stets vom Feinsten ist.

Das gilt auch für die Bett- und Tischwäsche, für die Handtücher und Servietten. Da sind gewaltige Mengen an Textilwaren notwendig. 2017 hätten die Hoteliers allein 114 000 Bade-

tücher für die Gäste bereitgestellt. „Ganz ehrlich: Wir hätten gar nicht den Platz, die große Menge Wäsche, die wir täglich brauchen, in den Häusern vorzuhalten“, sagt Florian Weiss, Leiter Strategie und Innovation des Familienbetriebs. Die Lösung heißt: Leasing. Die Hotels sind nicht Eigentümer, sondern lassen sich die Ware von einem Dienstleister zur Verfügung stellen. Der wäscht, holt und bringt nicht nur, sondern prüft abgewetzte Tücher auch regelmäßig und tauscht sie aus, ohne dass sich jemand im Hotel darum kümmern müsste. Dabei bekommt Geisel nicht irgendwelche Wäsche

## BESONDERS RELEVANT FÜR:

- Unternehmer, die Betriebsmittel regelmäßig einkaufen oder einmalige Neuschaffungen für die Firma planen
- jeden, der Arbeitszeit für wichtige Aufgaben gewinnen will



*Bunte Mischung* Pferd,  
Drucker, Kaffeemaschine? Ja,  
dies alles kann man leasen

geliefert, sondern nur ausgesuchte Teile. Selbst die Servietten sind mit den Hotellogos bestickt.

Es ist der Charme dieses Rundum-sorglos-Pakets, der Hoteliers und Restaurantbetreiber regelmäßig zum Leasing greifen lässt. Nicht nur in dieser Branche hat sich die ursprüngliche Finanzdienstleistung zu einem Service weiterentwickelt, bei dem es gar nicht mehr nur ums Geld allein geht – sondern um Leistungen, die keine Bank erbringen kann. impulse nennt die fünf wichtigsten Gründe, warum Leasing vorteilhaft sein kann.

### 1. FLEXIBILITÄT

Ein Kredit ist wie ein Kauf auf Raten. Jeden Monat werden Zinsen fällig, und auch der Tilgungsplan steht von Beginn an fest. Beim Leasing kann das ähnlich sein – muss aber nicht (siehe auch Kasten Seite 74). Die Hotelier-Familie Geisel etwa zahlt nur für die Wäsche, die sie tatsächlich nutzt. Die Kosten passen sich damit flexibel ans Geschäft an: Eröffnen sie ein neues Hotel, bestellen sie einfach mehr Bett-

zeug. Sind die Häuser mal nicht ausgebucht, rechnet der Dienstleister weniger ab.

Leasinggesellschaften haben äußerst flexible Zahlungsmodelle im Programm. Statt gleichbleibender Raten bieten sie beispielsweise auch Zahlungspläne an, die auf schwankende Geschäfte abgestimmt sind – mit hohen Raten in der Hauptsaison und niedrigen, wenn >

## PLATZ SPAREN

**114000 Badetücher** standen den Gästen der vier Geisel-Privathotels in München im Jahr 2017 zur Verfügung. „Wir hätten gar nicht den Platz, die große Menge Wäsche, die wir täglich brauchen, in den Häusern vorzuhalten“, sagt Florian Weiss, Leiter Strategie und Innovation des Familienunternehmens. Die Hoteliers bekommen von ihrem Leasingpartner stets die aktuell benötigte Menge Badetücher, Bettwäsche und Servietten.



wenig los ist. Auch sogenannte „Pay as you earn“-Verträge sind beliebt: Der Bohrmaschinen-Hersteller Hilti etwa vertreibt Spezialgeräte teilweise gegen Bezahlung pro Bohrloch. Viele Büros arbeiten mit geleasteten Druckern und Kopierern, bei denen sie je Seite bezahlen. Der Vorteil: Hier entstehen Kosten immer genau zu dem Zeitpunkt, zu dem der geleaste Gegenstand tatsächlich in Gebrauch ist. Er finanziert sich so quasi aus dem laufenden Umsatz.

Eric Meurers setzt auf eine kombinierte Abrechnungsvariante. Der Geschäftsführer der Kölner Digitalagentur Interlutions hat den zentralen Bürodruker geleast. Er bezahlt einen fixen Grundbeitrag pro Quartal, dazu kommen variable Kosten pro ausgedruckter Seite. Für Meurers lohnt sich das – weil er seinen Kontostand schont: „Würde ich das Gerät kaufen, wäre das auf einen Schlag recht teuer. Beim Leasing verteilt sich die finanzielle Belastung auf mehrere Monate.“

---

**LEKTION** Leasing empfiehlt sich immer dann, wenn Geräte oder andere Betriebsmittel nicht gleichmäßig genutzt werden oder wenn der Gebrauch schwer einschätzbar ist.

---

## 2. BEQUEMLICHKEIT

Es klingt erst einmal nebensächlich, ist aber durchaus ein ernsthafter Faktor: Leasing erspart oft viele Wege, Nerven und Zeit. Braucht ein Unternehmer beispielsweise eine neue Werkzeugmaschine oder einen Zahnarztstuhl, dann reicht für die Kauffinanzierung ein einziges Gespräch mit dem Firmenkundenbetreuer der Hausbank kaum aus. Bei so großen Anschaffungen muss der Banker erst einmal verstehen, wozu das Gerät genau dient, warum die Investition wirklich nötig ist, wie die Umsatz- und Ertragsplanung aussieht und welche Sicherheiten vorhanden sind, falls die Sache schiefgeht. Beim Leasing dagegen bringt der Lieferant nach kurzer Bonitätsprüfung oft gleich ein passendes Finanzierungsangebot mit – Produkt und Markt sind ihm schließlich bestens vertraut, und die Maschine dient im Zweifel selbst als Sicherheit. Geht es um größere Summen, veranstalten spezialisierte Leasingmakler mitunter Ausschreibungen. Für Kunden ist das deutlich bequemer, als ihrer Bank einen Kredit abzurufen. Und noch etwas macht Leasing bequemer als einen Kreditkauf: Bei bestimmten Verträgen geht die Maschine nach Ende der Vertragslaufzeit einfach an den Anbieter zurück (siehe Kasten Seite 74).

Auch Rechtsanwalt Tom Hilliger hat sich entschieden zu leasen – und zwar Anzüge und Hemden. Der Partner und Gründer der Kanzlei Hilliger und Müller arbeitet seit sieben Jahren mit einem Anbieter von Berufsbekleidung zusammen. Der Einstieg in den Service war denkbar einfach: Ein Mitarbeiter der Leasingfirma kam zu Hilliger in die Kanzlei, zeigte ihm verschiedene Anzüge und Hemden, vermaß den Anwalt und seine Mitarbeiter. Hilliger suchte sich zwei Anzugmodelle und elf Hemden aus – ohne dafür auch nur einen Herrenausstatter betreten zu haben. „Wir müssen nicht selbst losziehen und verschiedene Läden abklappern. Zudem treten wir bei Mandanten einheitlich auf“, sagt Hilliger. Für ihn sind das die wichtigsten Trumpfkarten für das Leasing.

---

**LEKTION** Wer least, spart Wege – und Zeit, die effektiver fürs Geschäft genutzt werden kann.

---

# ZEIT GEWINNEN

**2 Anzugmodelle und 11 Hemden** suchte sich Rechtsanwalt Tom Hilliger aus. Die Leasingfirma war dafür zu ihm in die Kanzlei gekommen. „Hätte ich mir meine Anzüge und Hemden selbst gekauft, wäre das vielleicht etwas günstiger gewesen. Wenn ich die eingesparte Zeit in Geld umrechne, amortisiert sich die Leasingrate aber komplett“, sagt Hilliger.

## 3. SERVICE

Eric Meurers von der Digitalagentur Interlutions hat für seinen geleasteten Drucker einen Full-Service-Vertrag abgeschlossen. Das bedeutet in seinem Fall: Streikt das Gerät einmal, schickt die Leasinggesellschaft einen Reparateur – und zwar ganz automatisch. „Ich muss noch nicht einmal Bescheid geben, denn er liest das Gerät per Fernwartung aus.“

Auch in der Kanzlei von Tom Hilliger ist einmal pro Woche ein Mitarbeiter des Berufsbekleidungsanbieters vor Ort. Er nimmt die getragenen Hemden und Anzüge mit und hängt frisch gebügelte Teile auf die Kleiderstange. Er notiert auch, wo sich Knöpfe gelockert haben oder Kragen abgestoßen sind. 110 Euro im Monat zahlt Hilliger für das Gesamtpaket: „Hätte ich mir meine Anzüge und Hemden selbst gekauft, wäre das vielleicht etwas günstiger gewesen. Wenn ich die eingesparte Zeit in Geld umrechne, amortisiert sich die Leasingrate aber komplett.“

Serviceleistungen rund ums Produkt machen den Reiz vieler Leasingverträge aus. Beim Auto beispielsweise sind in der Regel die üblichen Reifenwechsel inkludiert, auch die passende Versicherung ist oft dabei. Reparaturen und Co. müssen allerdings separat im Vertrag stehen – sonst zahlt der Kunde nur für die reine Nutzung, muss sich um Wartung und Reparaturen aber selbst bemühen.

**LEKTION** Verträge mit Full Service leisten alles Mögliche rund ums Leasingobjekt – von der Wartung bis zur Versicherung.

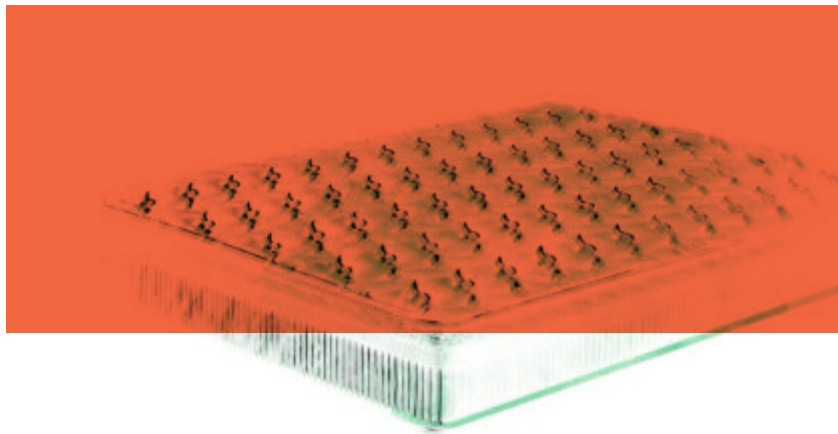
## 4. TECHNIK

Läuft ein Leasingvertrag aus, haben Unternehmen je nach Vertrag verschiedene Möglichkeiten. Entweder können sie den geleasteten Gegenstand gegen eine Abschlagszahlung behalten. Das nennt sich Leasing mit Kaufoption. In anderen Fällen geben sie die Ware zurück an den Anbieter – beziehungsweise tauschen sie gegen neue aus. Das kennen viele vom Auto-Leasing, wo es etwa alle drei Jahre einen neuen Wagen gibt. Den regelmäßigen Austausch von Alt gegen Neu gibt es aber für andere Dinge.

Besonders vorteilhaft ist diese Leasing-Variante etwa, wenn ein Unternehmen darauf angewiesen ist, dass Maschinen immer dem neuesten Stand der Technik entsprechen. Das gilt beispielsweise für Computer, Software oder Medizintechnik. Solche Arbeitswerkzeuge sind oft schon veraltet, wenn sie noch gar nicht abgeschrieben sind.

Verträge mit der Chance auf Rückgabe haben aber noch einen weiteren Effekt: Sie erleichtern es, ein Gerät einfach mal anzuschaffen und eine Zeit lang auszuprobieren. Bewährt es sich nicht, lässt es sich einfach zurückgeben. Leasingverträge mindern so das Risiko von Fehlentscheidungen, sagt Udo Dewein, Gründer und Vorstand der Firma Leasecontrol, die als Makler für Unternehmer auftritt, die einen passenden Leasingvertrag suchen. „Voraussetzung dafür ist allerdings, dass man die richtige Vertragsart wählt“, sagt Dewein. Kauf- und Rückgabeoptionen sind höchst unterschiedlich gestaltbar, ein genauer Blick in die Bedingungen ist Pflicht.

**LEKTION** Leasing erleichtert Investitionen – und hält den Betrieb technologisch modern. >



Kauf oder Leasing?  
Ein Schnellcheck gibt Entscheidungshilfe. Impulse-Abonnenten finden den Fragebogen in ihrem persönlichen Login-Bereich: [im pulse.de/kundenlogin](https://www.impulse.de/kundenlogin)

## GENAU PRÜFEN!

Wie Sie einen passenden Leasinganbieter finden – und worauf bei Vertragsabschluss zu achten ist

### Anbieter suchen

Wer sich einen ersten Überblick verschaffen will, findet auf der Webseite des Bundesverbands der Deutschen Leasing-Unternehmen ([bdl.leasingverband.de](http://bdl.leasingverband.de)) ein Mitgliederverzeichnis. Hier sind über 150 Gesellschaften vertreten, die Anbieter lassen sich nach Tätigkeitsfeldern („Wer verleast was“) vorsortieren. Die Homepage der Anbieter liefert dann schnell weitere Hinweise auf Schwerpunkte und Konditionen. Die Gefahr, an einen windigen Finanzier zu gelangen, ist gering, weil alle Leasinggesellschaften unter die Kontrolle der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) fallen.

### Anbieter vergleichen

Vergleichsportale im Internet wie [leasinggo.de](http://leasinggo.de) oder [leasingmarkt.de](http://leasingmarkt.de) (nur Autos) ermöglichen bei Standardleasingwaren wie Autos oder Computern einen schnellen Preis-Leistungs-Vergleich. Vorsicht: Hinter vielen Vergleichsportalen stehen Anbieter, die gern eigene Verträge vermitteln wollen. Ein Blick ins Impressum verrät oft die Abhängigkeiten, im Zweifel: nachfragen! Die unabhängigen Portal-Betreiber kassieren bei Vertragsabschluss in der Regel eine Provision. Eine Alternative für größere und ungewöhnliche Anschaffungen sind Leasingmakler, die gegen Provision für ihre Kunden individuelle Ausschreibungen starten. Solche Vermittler findet man gut über das Internet, auch Steuerberater und Kammermann wissen oft weiter.

### Vertrag checken

Leasingverträge sind sehr individuell gestaltbar. Daher gilt: Vertrag vor Unterschrift genau lesen – und sich vor allem das Procede-

re am Laufzeitende genau erklären lassen. Es gibt drei Hauptarten von Leasing:

**1. Vollamortisationsverträge (VA):** Nach Ende der Laufzeit geht das Leasinggut entweder an die Leasinggesellschaft zurück, oder der Kunde kauft es für einen kleinen Preis, oder er verlängert den Vertrag. Was möglich ist, regelt das Kleingedruckte. Wichtig: Die Verträge sind nicht kündbar.

**2. Teilamortisationsverträge:** Die Raten sind niedriger als bei VA-Verträgen. Das Leasingobjekt ist mit Zahlung der letzten Rate aber noch nicht voll finanziert, ein bestimmter Restwert bleibt offen. Es kann zu hohen Nachzahlungen am Laufzeitende kommen, wenn die Leasingfirma die gebrauchte Ware dann nicht zu dem Preis verkaufen kann, mit dem sie vorab gerechnet hat. Manchmal sind die Verträge kündbar.

**3. Operate Leasing:** In der Regel sind die Verträge recht kurzfristig angelegt, nach einer kurzen Grundlaufzeit auch kündbar. Mehr Infos zu den Vertragsarten und Tücken beim Leasing unter: [impulse.de/leasing](http://impulse.de/leasing)

### Preis und Leistung

Lange Vertragslaufzeiten führen zu niedrigeren monatlichen Raten, kürzer laufende Kontrakte sind flexibler. Außerdem gilt: Am Schluss wird abgerechnet. Offene Restwerte, Andienungsrechte oder automatische Vertragsverlängerungen können aus einem scheinbar günstigen ein teures Geschäft machen. Grundsätzlich ist vor Abschluss der Bedarf zu prüfen. Ausschlaggebend ist der Service: Entspricht der Anbieter Altgeräte, kümmert sich um die Wartung und tauscht Geräte regelmäßig gegen neue aus, rentiert sich eine höhere Leasingrate.

**LEASINGVERTRÄGE  
MINDERN DAS  
RISIKO VON  
FEHLENTSCHEIDUNGEN**  
Udo Dewein Leasecontrol

## 5. KOSTEN

Klar: Wer least, meidet hohe Investitionskosten. Wer mit einer Leasinggesellschaft ins Geschäft kommt, gewinnt außerdem eine zusätzliche Finanzierungsquelle zur Hausbank. Das sind altbekannte Vorzüge, mit denen die Branche gern und nicht zu Unrecht wirbt. Ebenso relevant: Geleaste Sachen gehören dem Leasinganbieter, nicht dem Kunden. Das heißt, sie müssen sie nicht bilanzieren und abschreiben, sondern können jede Leasingrate vollständig als Betriebsausgabe steuerlich absetzen. Die zwei wichtigsten Ersparnisse bleiben beim Leasing allerdings oft unbemerkt.

Erstens: Leasinggesellschaften kaufen als Großabnehmer oft günstiger ein als ein Unternehmer, der nur eine Maschine oder ein Auto braucht. Diesen Preisvorteil können Leasingfirmen an ihre Kunden weitergeben. Zweitens: Die vier Gründe zuvor sparen unterm Strich so viel Zeit, dass sie selbst eine etwas höhere Rate rechtfertigen. So kalkuliert auch Florian Weiss, Manager bei der Hotelgruppe Geisel: „Wahrscheinlich wäre es für uns günstiger, die Wäsche selbst zu kaufen. Doch der Mietwäschanbieter nimmt uns alle Arbeiten ab.“ Und das ist für ihn schlicht unbezahlbar. ■

**UNTERM STRICH** Durch Leasing können Firmen viel kostbare Arbeitszeit sparen. Das wiegt Mehrkosten im Vergleich zum Kauf oft auf. Unternehmer müssen aber auf Vertragsdetails achten.

Viele Informationen?

Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gern!



***HEDEMANN***

***Gabelstapler***

**Hedemann GmbH  
Oldenburger Straße 28  
D-26639 Wiesmoor**

**Tel.: +49 (0) 49 44 / 14 50  
Mail: [kontakt@hedemann-stapler.de](mailto:kontakt@hedemann-stapler.de)  
Web: [www.hedemann-stapler.de](http://www.hedemann-stapler.de)**