

---

## Ratgeber: Nutzen statt besitzen

Von Ute Kernbach

Leasing – dass bei dieser Finanzierungsform lediglich die Nutzung und nicht der komplette Anschaffungspreis bezahlt werden muss, dürfte hinreichend bekannt sein. Für Unternehmen liegt darin ein großer Reiz, weil der Kauf den Besitz des Unternehmens aufblähen würde, die Nutzung aber als Kosten von der Steuer abgesetzt werden kann. Doch immer mehr Leasingverträge für Autos werden heute von Privatleuten geschlossen, wenn auch heute noch die Firmen das Geschäft bestimmen.

Doch die Verhältnisse ändern sich schnell, unter anderem auch wegen der aus dem anglo-amerikanischen Raum zu uns gekommenen Praxis, Firmenwagen als Bonus für gute Leistungen oder leitende Mitarbeiter anzuschaffen. Auch darin steckt ein Stück Marktpotenzial; denn der Mitarbeiter muss den Wert des Wagens versteuern, nicht das Unternehmen.

Oft hat der Mitarbeiter innerhalb eines bestimmten Preisrahmens sein Auto auszusuchen. Firmenkunden favorisieren selten einen bestimmten Automobilhersteller. Je nach Verwendungszweck werden für die Privilegierten oder für gewerbliche Zwecke unterschiedliche Fahrzeuge angeschafft. Der Fuhrpark besteht also – durchaus beabsichtigt – aus Modellen mehrerer Fabrikate. Dem Leasingunternehmen ist das ebenfalls einerlei, solange es sich nicht um die Finanztochter eines Herstellers handelt.

Bei allen Leasingunternehmen hat das Geschäft in den vergangenen Jahren Fahrt aufgenommen. So werden hierzulande laut dem Bundesverband Deutscher Leasing Unternehmen (BDL) derzeit rund 40 Prozent aller neu zugelassenen Pkw geleast. 2010 waren es nur 35 Prozent und 2002 sogar nur 30 Prozent. Der Löwenanteil geht dabei auch heute noch auf das Konto der Gewerbetreibenden, wenn auch – einer Studie des Online-Marktplatzes „Leasing.Markt.de“ zufolge – das Leasing bei Privatpersonen immer mehr Bedeutung gewinnt. Die Studie zeigt außerdem, dass die Leasingrate, die Verbraucher monatlich für ihr Fahrzeug ausgeben, bei durchschnittlich 237 Euro liegt.

Wer erwägt, statt Ratenzahlung lieber Leasingraten zu bezahlen, sollte wissen, welche Kriterien er im Blick behalten muss: Welche Unterschiede zum Kauf oder zu anderen Mietsystemen sind zu beachten? Wie sind die Eigentumsverhältnisse? Und wie wird man das Fahrzeug wieder los?

Beim Barkauf muss klar sein: Das Geld kann keine Zinsen für den Käufer mehr verdienen. In besseren Zinsphasen als den heutigen kann sich das zu einer nennenswerten Summe addieren. Dafür bietet sich dem Barzahler zumindest in der Theorie die Chance, bessere Rabatte zu verhandeln als beim Leasing. Das Modell für die Finanzierung des Kaufs ist recht einfach: Der Käufer zahlt das Auto in Raten, stottert also den Betrag ab, den er mit dem Kreditgeber vereinbart hat. Nachdem der vereinbarte Kaufpreis und die Zinsen komplett bezahlt sind, geht das Auto automatisch in den Besitz des Käufers über.

Der Fahrzeugkauf kann direkt über den Auto-Anbieter finanziert werden. Der Vorteil hier: Fahrzeug und Kredit kommen aus einer Hand. Aber der Weg zur Hausbank ist meist auch nicht so weit. Manchmal lohnt der Zinsvergleich.

Beim Leasing zahlt man nicht für den Besitz, sondern für die Nutzung des Fahrzeugs. Es handelt sich also um eine Form der Vermietung. Ebenso wie bei der Finanzierung wird hier eine monatliche Rate für den Wagen bezahlt. Nach Ablauf des Vertrages gibt man das

---

Auto zurück und muss sich nicht um die Vermarktung des Gebrauchtwagens kümmern.

Weil das so einfach ablaufen kann, wird Leasing gerne von Kunden gewählt, die ihren Fahrzeugbestand regelmäßig erneuern. Die Leasingverträge unterscheiden sich allerdings voneinander: Bei einem Restwertvertrag wird zu Vertragsbeginn der voraussichtliche Wert des Fahrzeugs kalkuliert. Sollte bei Vertragsende der Wagen weniger Wert sein, muss die Differenz ausgeglichen werden. Sofern im Leasingvertrag ein Andienungsrecht vereinbart wird, ist der Leasingnehmer verpflichtet, das Fahrzeug zum vereinbarten Restwert zu kaufen, sofern der Leasinggeber dies verlangt. Der Leasingnehmer dagegen hat kein Erwerbsrecht, falls der Leasinggeber den Kauf ablehnt.

Eine weitere Vertragsform ist das Leasing mit einer vereinbarten Laufleistung. Hier sollte auf jeden Fall überprüft werden, wie viel die darüber hinaus gefahrenen Kilometer kosten. Oft besteht auch eine Vereinbarung über Minderkilometersatz. Doch steht der Erstattungsbeitrag in einem krassen Missverhältnis zum Preis für den Mehr-Kilometer.

Ist die Entscheidung für eine Leasingform gefallen, stellt sich die Frage, ob man einfach nur least oder sich für ein Full-Service-Leasing entscheidet. Beim Full-Service-Leasing können beispielsweise Bausteine wie unter anderem Wartung und Reparatur, Reifenersatz, Fahrzeug-Zulassung und -Abmeldung sowie Kfz-Steuer und -Versicherung mit gebucht werden. Natürlich erhöht sich dann auch die monatliche Rate.

Doch noch eine Falle lockt den Leasing-Neukunden. Die Werbung lockt gern mit unglaublich niedrigen Monatsraten und vergisst gern den Hinweis auf die Anzahlung, die der Privat-Leasingnehmer in aller Regel zu leisten hat. Doch die Prognosen versprechen dem Markt gute Wachstumswerte. Leasing wird auch in Zukunft ein attraktiver Weg zum Automobil sein. Auch die Rolle des Konjunkturtreibers wird ihm inzwischen zugesprochen. Dafür spricht die Tatsache, dass neben den beschriebenen Leasingsverfahren immer mehr Anbieter kreative Formen zwischen Besitzen und Nutzen entwickeln. (ampnet/uk)

---

## Bilder zum Artikel



Verkaufsberater und Kundin im Gespräch über einen Leasingvertrag (Archivbild).

Foto: Auto-Medienportal.Net/General Motors