

Die oft tödlich wirkende Leasing-Schuldenspirale

Die verschwiegenen Gründe der zahlreichen Pleitewellen

Zu Tausenden werden Jahr für Jahr Unternehmen und Privathaushalte von Pleitewellen verschluckt. Vielfach wird dies, im Fall der Unternehmen, auf mangelnde Erfahrung der Unternehmenslenker geschoben. Auch die Konjunktur muss herhalten, die angeblich nicht so brumme, wie prognostiziert. Doch liegt der Grund für das Scheitern nicht selten ganz woanders: Zinsen für Kredite oder weiterlaufende Leasingraten bei ausbleibenden Aufträgen nehmen den Jung-Unternehmern die Luft zum wirtschaftlichen Atmen. Gerade Betriebsgründer sollten daher Leasingangebote nur mit ganz spitzen Fingern, am besten jedoch gar nicht anfassen. Wer auch in Krisenzeiten gut schlafen will, tut gut daran, zunächst mit gut in Schuss befindlichen Gebrauchtmaschinen zu starten, die Bar bezahlt werden.

Wenn das niedrige Einkommen oder ein nur mangelhaft gefülltes Sparschwein die Erfüllung eines bestimmten Kaufwunsches in die ferne Zukunft schiebt, wird nach Kreditaufnahme und Leasing geschickt, um den Kauf-Testosteronspiegel so schnell wie möglich wieder zu senken und das wohlige Gefühl des Besitzes auszukosten. Werbebotschaften, die aus dem Radio, dem Fernseher oder der Zeitung rund um die Uhr unser Ego umschmeicheln, wecken Begierde, dessen Erfüllung sich die Bank- und Leasingbranche verschrieben ha-

ben. Nur wenige Formulare sind auszufüllen, ehe man stolzer Besitzer des neuesten Handys, des aufregendsten Motorrads oder des heißesten Autos wird.

›Null-Prozent-Zinsen‹ und ›Top-Leasing-Raten‹ sorgen dafür, dass Interessente den Weg zum Verkaufstresen der Banken- oder Leasingunternehmen finden, um sich Kapital für ihren Wunschtraum zu holen, den es sofort zu erfüllen gilt. Warten ist schließlich out, denn die Spaßgesellschaft feiert jetzt ihre Partys und Eile ist angesagt, um dort mit seinen neu-

esten Errungenschaften zu glänzen.

Lediglich ein kleiner Augenblick der Kaufverzögerung ist zu überwinden, schließlich gilt es, auch den Geiz zu seinem Recht kommen zu lassen. Nur wenige Minuten des Überlegens verstreichen, ehe feststeht, wer das Geld für den Konsumrausch bereitstellen darf.

Das Pendel schlägt nicht selten zugunsten des Leasingunternehmens aus, da sich vielfach die monatlichen Leasingraten als überschaubare, weil „günstige“ Belastung präsentiert. Doch die wenigsten Käufer sind sich im Klaren, dass sie Opfer einer raffinierten Täuschung werden. Die Leasingunternehmen nehmen nämlich nicht den vollen Kaufpreis, beispielsweise für ein Kraftfahrzeug, als Grundlage der Berechnung.

Die Anzahlung und der Restwert werden davon wohlüberlegt herausgenommen. Dadurch gibt es zum einen eine „günstige“ monatliche Belastung und zudem eine „billige“ Anzahlung, „die sich jeder leisten kann“. Und der „bezahlbare“ Restwert verführt nicht selten zum späteren Kauf. Darüber hinaus sagt die nackte monatliche Belastungssumme nichts über das Risiko aus, das man mit seiner Unterschrift unter einem Leasingvertrag eingeht.

Aufräumen mit Irrtümern

Zunächst ist ganz klar auszudrücken, dass man bei einem Leasinggut lediglich zum Halter wird. Der eigentliche Besitzer ist jedoch immer das Leasingunternehmen, das dadurch das Gut auch abschreiben darf. Leasing ist nichts anderes, als das Mieten einer Sache. Und wer nicht Besitzer einer Sache ist, muss das ihm überlassene Gut pfleglich behandeln. Umbauen, veredeln oder tunen ist im Fall eines Kraftfahrzeugs in der Regel nicht möglich, da dieses nach Ende der Leasingzeit im Originalzustand zurückzugeben ist.

Nicht selten kommt es am Ende der Leasingzeit zu Meinungsverschiedenheiten bezüglich des Restwertes, da es sich nicht vermeiden lässt, dass man mehr Kilometer fährt als verein-



1 Leasingunternehmen versprechen das sorgenfreie Abheben in eine finanziell gesicherte Zukunft. Verschwiegen wird, dass Markt-Unwetter hochtrabende Flugpläne jäh zum Absturz bringen können.

bart oder sich doch mehr Beulen ins Blech geschlichen haben, als gedacht. Zu allem Übel kann der Wagen nicht einfach weiterverkauft werden, wenn man die Leasingraten nicht mehr bezahlen kann. Ein Knebelgeschäft, von dem nur das Leasingunternehmen profitiert.

Schon hier zeigt sich, dass es besser wäre, die Kaufsumme anzusparen, um den Wagen zu bezahlen. Es muss ja nicht immer ein neues Modell mit besonders viel PS sein. Wer sich dennoch unbedingt einen neuen Wagen kaufen möchte, aber das Geld dazu nicht hat, sollte wenigstens die Finger von Leasing lassen. Sogar ein Kredit schneidet besser als ab, da hier kein Restwert et cetera zu berücksichtigen ist und nach Abbezahlung der Raten der Wagen in den eigenen Besitz übergeht.

Wie sich der Zustand des Wagens darstellt, ist für eine Bank nicht ausschlaggebend, da diese nur an der pünktlichen Rückzahlung der Kreditsumme interessiert ist. Angenehmer Nebeneffekt ist eine sorgenfreie Nutzung des Wagens, da überraschende Beulen sich oft schneller breitmachen, als einem lieb ist.

Erst rechnen, dann starten

Ein kleines Rechenbeispiel soll verdeutlichen, das Leasing nicht nur eine massive Knebelung bedeutet, sondern auch in jedem Fall teurer ist, als ein Bankdarlehen. Angenommen ein

Kraftfahrzeug kostet nach Abzug von Rabatt noch 10.000.- Euro, dann müssen, bei 2.000 Euro Anzahlung, für die Leasingraten beispielsweise 78,71 Euro pro Monat bezahlt werden, wenn eine jährliche Fahrstrecke von 20.000 km zugrunde liegt und der Restwert mit 5.402,95 Euro angesetzt wird.

Alle Kosten zusammengerechnet, sind für den Wagen 10.236,51 Euro zu bezahlen, wenn man sich nach drei Jahren entschließt, diesen zum Restwert zu übernehmen. Wer sich entschließt, den Wagen mit 2.000.- Euro anzuzahlen und den Restbetrag per Bankkredit finanziert, muss hingegen zwar monatlich 225.- Euro einkalkulieren, hat für den Wagen nach drei Jahren jedoch nur 10.100.- Euro bezahlt und muss zudem nicht die Nachteile eines Leasingvertrags in Kauf nehmen.

An dieser Stelle sei einmal mit einem Gerücht aufgeräumt: Leasingraten sind für Otto Normal-Arbeitnehmer nicht steuerlich absetzbar. Dies ist nur Unternehmen im Rahmen der Betriebsausgaben möglich. Dazu kommt, dass Leasingnehmer das volle Risiko der Nutzung tragen. Im Fall eines Totalschadens bedeutet dies, dass die Leasingraten voll weiterlaufen, selbst wenn kein Auto mehr zur Nutzung zur Verfügung steht und ein Ersatzwagen zu beschaffen ist, der natürlich wieder extra kostet.

Spätestens hier zeigt es sich, dass es sehr viel klüger ist, einen Wagen

selbst anzusparen, als diesen auf Pump zu kaufen.

Stolperstein für Jungunternehmer

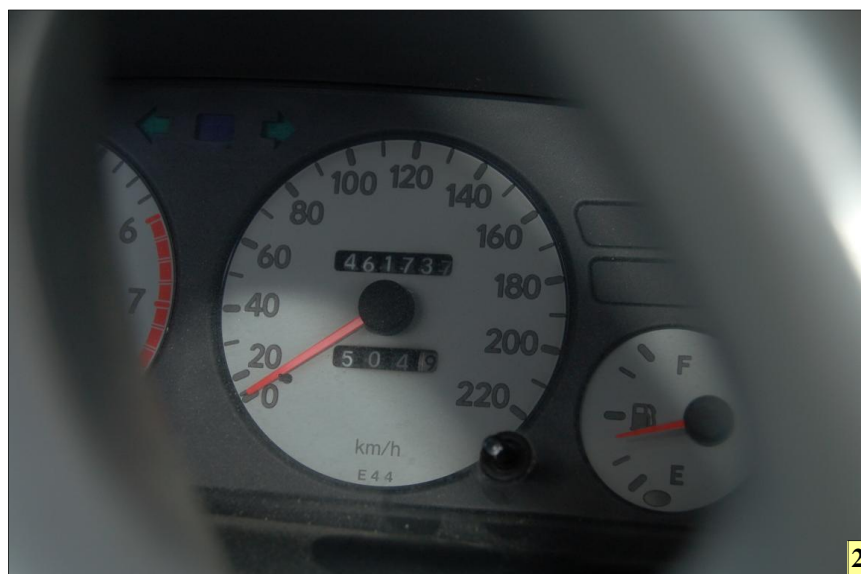
Auch wer sich als Unternehmer selbstständig machen möchte, wird von der Leasingindustrie intensiv umworben. Blumig wird beschrieben, wie bequem sich die Maschine quasi von selbst bezahlt macht. Es wird damit geworben, dass ein Barkauf insofern von Nachteil sei, da Tausende Betriebsstunden im Voraus bezahlt werden, während die „überschaubaren“ Leasingraten eine klare Planungs- und Kostengrundlage für die innerbetriebliche Kalkulation bilden würden. Man fragt sich unwillkürlich, warum derartige Unternehmen überhaupt als Leasingverkäufer auftreten, wenn sich doch ›wie von selbst‹ die Geldbündel für die monatlichen Leasingraten auf Maschinenkäufers Konto einfinden.

Gerade der Maschinenbau ist eine extrem schwankungsempfindliche Branche. Die Leasinggebühren werden natürlich als linear gleichbleibende Summe berechnet. Was aber, wenn Aufträge nicht so hereinkommen, wie es nötig wäre, um die Leasingraten zu bedienen? Gerade im Maschinenbau kommt das öfters vor, als einem Unternehmer lieb ist. Vielfach wird sogar nicht davor zurückgeschreckt, Energieeinsparungen, die über den Leasinggebühren lägen, als Lockmittel für die Unterschrift unter den Leasing-Vertrag zu nutzen.

Dadurch soll suggeriert werden, dass sich die neue Maschine praktisch von selbst bezahlt macht und zudem einen doppelten Profit einfährt. Natürlich wird nicht erwähnt, dass eingesparte Energie keinen nicht eingegangenen Auftrag ersetzt.

Leasing-Unternehmen werben damit, dass sich Leasing-Verträge an der steuerlichen Afa-Zeit orientieren. Der in der Regel kürzere Zeitraum, um das Gut nach Aufnahme eines Bankkredits

2 Auch wenn noch so große Nöte den Kauf eines neuen Wagens nötig machen: Nur wer in der Lage ist, den Kauf aus eigenen Mitteln zu finanzieren, sollte sich mit einem Neuwagen beschäftigen. Allen anderen sei geraten, sich einen Gebrauchtwagen zuzulegen, der jedoch ebenso aus eigenen Mitteln bezahlt werden sollte.



zurückzuzahlen, wird als Verschleuderung von Liquidität gebrandmarkt. Auch das Bankgespräch wird als Verschleuderung von Zeit diskreditiert, obwohl auch beim Leasinggeber Gespräche zu führen sind.

Dicker Fluchtgrund

Ganz krass wird es, wenn von sale-and-lease-back die Rede ist. Hier sollte sofort die Flucht ergriffen werden, wenn ein „Berater“ dieses Wort in den Mund nimmt. Man verkauft bei diesem Modell seine Produktionsmittel, Patente, Lizenzen oder Markenrechte, um diese dann teuer vom neuen Besitzer zurückzumieten.

Mit den Tücken dieses Modells haben bereits etliche deutsche Kommunen Bekanntschaft gemacht, die nun vor den Scherben ihrer Leichtfertigkeit stehen. Auch der untergegangene Karstadt-Quelle-Konzern hat sich hier die Finger verbrannt. Gerichtlich wird zu klären sein, ob kriminelle Energie für dieses Modell im Spiel war, wie es der Insolvenzverwalter vermutet.

Thomas Middelhoff, Ex-Vorstandsvorsitzender der Arcandor AG (dem Mutterkonzern von Karstadt-Quelle) hatte damals die Mietverträge abgeschlossen und war gleichzeitig am

Esch-Fond beteiligt, an den fünf Karstadt-Häuser verkauft wurden. Deshalb ermittelt die Staatsanwaltschaft gegen ihn und ein paar Mitverdächtige wegen Untreue.

Beim sale-and-lease-back-Modell werben bestens geschulte „Verkäufer“ mit zusätzlichem Kapital, dass Unternehmen für Investitionen und Wachstum zur Verfügung stehen soll. Vordergrundlich werden mit diesem Modell sogenannte „Stille Reserven“ in der Bilanz aktiviert. Dass man sich damit auch vollkommen in die Leibeigenschaft der Finanzprofis begibt, wird natürlich nicht erwähnt. Bei Karstadt-Quelle waren es Mieten, die zwischen 16 und 18 Prozent vom Umsatz lagen, die zum Untergang führten.

Doch sei auch beispielsweise die Privatisierung der Mülheimer Wasserwerke genannt. Bereits nach zwei Jahren explodierten die Wasserpreise. Das Versprechen, durch PPP-Projekte seine Schulden abzubauen, hat sich für die Stadt Mühlheim auch nicht bewahrheitet. Die Einmaleffekte sind nun verpufft und dafür Dutzende Beschäftigte „freigesetzt“.

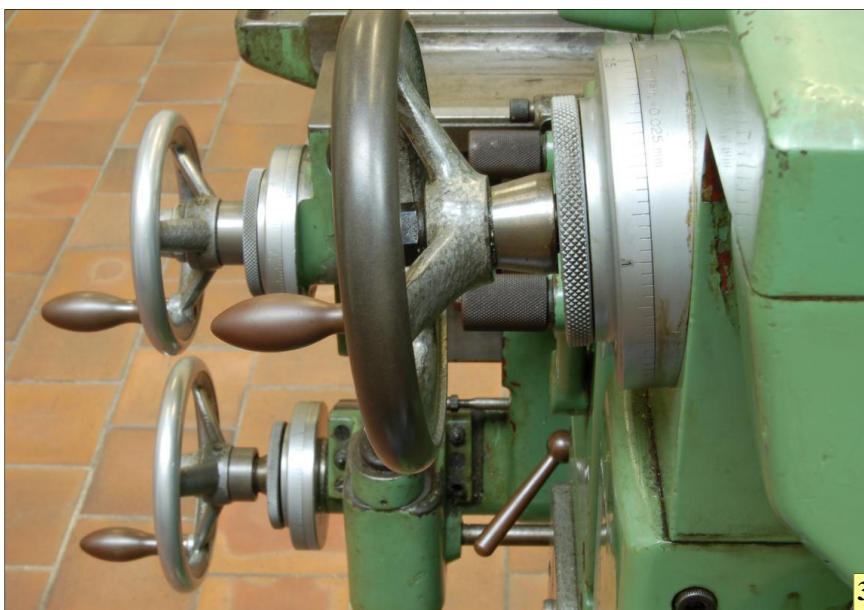
Was Kommunen widerfährt, sollte Unternehmen nicht kalt lassen. Was nützt die Möglichkeit, Leasingraten

von der Steuer abzusetzen, wenn keine Einnahmen mit der per Leasing finanzierten Maschine erfolgen, da sich die wirtschaftliche Lage eingetrübt hat? Natürlich wird es dann wohl nicht mehr möglich sein, die monatlich fällige Leasinggebühr zu überweisen. Dadurch, dass per sale-and-lease-back der Besitz aus der Hand gegeben wurde, kann diese Maschine ohne viel Federlesen vom Leasingunternehmen veräußert werden und steht dadurch auch nicht mehr zur Verfügung, wenn die Konjunktur wieder anzieht.

Die als „intelligente Liquiditätssteigerung“ propagierte „Unternehmensstrategie“ outet sich nun als Totengräbermodell. Bei solchen „Geschäften“ lohnt sich einfaches Nachdenken, denn kein Unternehmen baut Geschäftsmodelle auf pure Nächstenliebe auf. Das machen nicht einmal die Kirchen. Wer letzten Endes alleiniger Gewinner von derartigen „Erfolgsmodellen“ ist, liegt daher klar auf der Hand.

Verzicht nur in der Not

Ähnliches gilt für Factoring. Es ist zwar sehr bequem, Forderungen an



3 Wer auf Nummer sicher gehen will, macht sich nur mit aus der eigenen Tasche bezahlten Maschinen selbständig. Lieber etwas langsamer wachsen, als an nicht mehr bezahlbaren Leasingraten zugrunde gehen. **4** Auch CNC-Maschinen sind heute preiswert in gebrauchtem Zustand zu haben. Es ist in jedem Fall günstiger und für das eigene Unternehmen sicherer, diese Maschinen von den gesparten Leasinggebühren auf einen modernen Stand aufzurüsten, als sich aller unternehmerischer Freiheiten zu entledigen.

Factoring-Gesellschaften abzutreten, die im Gegenzug sofort 90 Prozent der Forderung ausbezahlen, doch warum auf zehn Prozent seiner Forderung bei Normalkunden verzichten? Dieses Werkzeug sollte nur in Ausnahmefällen aktiviert werden, um säumige Zahler loszuwerden. Natürlich ist dann ein dicker Aktenvermerk nötig, um nie mehr wieder so einen Auftraggeber zu bedienen.

Viel wichtiger als auf Luftschlösser zu bauen wäre es, in guten Zeiten ein

Finanzpolster anzulegen, das es erlaubt, Durststrecken, die jedes Unternehmen immer mal wieder treffen, gelassen zu überwinden. Von den Leasingunternehmen wird das sehr kritisch gesehen. Diese sprechen dann beschwörend davon, das Eigenkapital nicht auf die Bank zu tragen. Vielmehr soll sich der Unternehmer immer weiter in den Leasing-Fängen verstricken und seine Unternehmenskraft schleichend dem Leasingunternehmen zur Verfügung stellen, was nicht mehr und

nicht weniger bedeutet, als sich freiwillig in die Leibeigenschaft längst überwunden geglaubter Zeiten zu begeben.

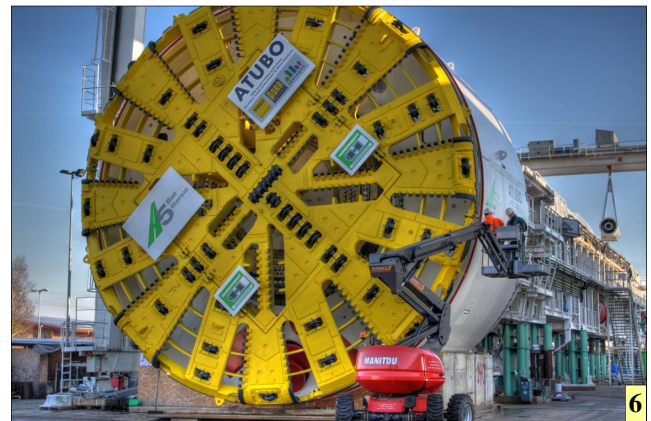
Wer schlau ist, verzichtet auf Wachstum nach Wassertrieb-Art und investiert besser in fähige und loyale Mitarbeiter, wo er wirklich starkes Kapital aufbauen kann. Gerade in Krisenzeiten fährt er damit die Zinsen ein, die ihm keine Bank bieten kann.

www.weltderfertigung.de

Was gegen Leasing spricht

- Selbst bei Nichtnutzung des Produktionsgutes entstehen hohe Kosten. Dies ist beispielsweise bei IT-Geräten der Fall, die nicht selten bereits weit vor dem Ende der Leasingzeit veraltet sind und ersetzt werden müssen. In diesem Fall entstehen doppelte Kosten, da altes und neues IT-Equipment gleichzeitig zu zahlen ist.
- Im Garantiefall kann man sich nicht direkt an den Hersteller oder Verkäufer des Gutes wenden kann. In diesem Fall muss die Reklamation über den Leasinggeber erfolgen, was längere Wege bedeutet und zudem mögliche Schadensersatzforderungen verkompliziert.
- Leasingraten ruhen selbst dann nicht, wenn das Produktionsgut außer Betrieb ist, da es repariert wird. Dies kann im Fall einer längerdauernden Reparatur zu einem echten Problem werden, da man für etwas bezahlen muss, was wirtschaftlich nicht genutzt werden kann.
- Auch wenn das Leasinggut durch einen Unglücksfall zerstört wird, endet die Pflicht zur Begleichung der monatlichen Leasingraten nicht. Oft muss sogar noch Schadensersatz an den Leasinggeber gezahlt werden, da das Leasinggut nicht zurückgegeben werden kann. Dieser Fall ist besonders schmerzhaft, wenn er zum Laufzeitbeginn des Leasingvertrags eintritt und eine Ersatzinvestition getätigt werden muss, die es auch zu finanzieren gilt.

- Vollkaskoversicherungen zur Deckung dieser Risiken helfen nur bedingt, da diese oft nur den Sachwert des Leasinggutes abdecken und zusätzliche Finanzierungskosten beziehungsweise Vertragsstrafen wegen Verlust des Leasinggutes außen vor bleiben.
- Ein Leasingvertrag ist schlimmer als Sekundenkleber. Wer einen solchen einmal unterschrieben hat, kommt nahezu nicht mehr heraus, ehe dieser abgelaufen ist. Hingegen besitzt der Leasinggeber das Recht der fristlosen Kündigung, wenn ein Zahlungsverzug eintritt, was in der Regel hohe Schadensersatzforderungen nach sich zieht.
- Im Vergleich zu einem Bankkredit ist eine Leasing-Lösung immer teurer (was von der entsprechenden Lobby-Gruppe vehement bestritten wird). Zudem wird kein Eigentum am Gut erworben. Daher kann das Gut auch nicht verkauft werden, wenn es wirtschaftlich nötig wäre.
- Auch Steuerlich ist nicht alles Gold, was glänzt. Der Unternehmer gibt wichtige Steuersenkungswerkzeuge aus der Hand, da das Investitionsgut ausschließlich vom Leasinggeber als Besitzer abgeschrieben wird.
- Laufende Kosten für Versicherung, Instandhaltung und Reparatur müssen vom Leasingnehmer aufgebracht werden.



5,6 Erst Unternehmen, die eine gewisse Größe erreicht haben und mit einem sicheren Auftragspolster ausgestattet sind, dürfen es sich relativ gefahrlos erlauben, die Hilfe von Kreditinstituten in Anspruch zu nehmen. Dies ist sehr oft sogar notwendig, um teure Großaufträge vorzufinanzieren.