

www.leasingagenten.de



E-BOOK
RATGEBER

AUTO/KFZ-LEASING

1	Auto-Leasing	5
2	Kfz-Leasing für Gewerbetreibende.....	5
2.1	Positiver Liquiditätseffekt.....	5
2.2	Bilanzschonung und Rating-Entlastung.....	5
2.3	Minderung der Ertragsteuern.....	6
2.4	Gewerbesteuvorteil	6
2.5	Privat- und Firmennutzung.....	6
2.6	Geldwerter Vorteil steuerpflichtig	6
3	Kfz-Leasing für Privatleute.....	7
3.1	Positiver Liquiditätseffekt.....	7
3.2	Keine Steuervorteile	7
3.3	Auf dem neusten Stand	7
3.4	Kaufoption	7
3.5	Bonitätsprüfung.....	8
4	Vergleich: Finanzierung oder Leasing	8
4.1	Vergleichbarkeit herstellen	8
4.2	Listenpreis oder Barzahlungspreis.....	8
4.3	Kompetenten Rat nutzen	9
4.4	Drei-Wege-Finanzierung.....	9
5	Typische Vertragsbestandteile.....	9
5.1	Grundmietzeit.....	10
5.2	Verlängerungs- oder Kaufoption	10
5.3	Leasingraten	10
5.4	Investitionsrisiko.....	11
5.5	Wartung, Pflege und Versicherung	11
6	Vertragsmodelle.....	11
6.1	Restwertleasing	11
6.1.1	Das Restwertrisiko	11
6.1.2	Asymmetrische Risikoverteilung	11
6.1.3	Fragwürdige Restwert-Kalkulationen	12
6.1.4	Andienungsrecht.....	12
6.1.5	Vorsicht beim Restwertleasing.....	12
6.2	Kilometerleasing	12
6.2.1	Kilometer-Abrechnung mit Kulanz	12
6.2.2	Freigrenze	13

6.2.3	Besser kalkulierbar	13
6.3	Leasing ohne Anzahlung	13
6.3.1	Null-Leasing	13
6.3.2	Verkaufsargument	14
6.4	Gebrauchtwagen-Leasing	14
6.4.1	Günstiger als bei Neuwagen	14
6.4.2	Weniger Auswahl.....	14
7	Worauf Sie beim Kfz-Leasing achten müssen.....	15
7.1	Vollkaskoversicherung.....	15
7.1.1	GAP-Versicherung sinnvoll	15
7.1.2	Versicherung im All-Inclusive-Paket	15
7.1.3	Konditionen vergleichen.....	16
7.2	Keine freie Werkstattwahl.....	16
7.2.1	Mögliche Konfliktsituationen	16
7.2.2	Werkstattwahl und Gewährleistung	16
7.3	Verhalten bei Fahrzeugmängeln	16
7.3.1	Reklamation direkt beim Händler	17
7.3.2	Mängelbeseitigung und Folgen	17
7.3.3	Vertragsrücktritt oder Kaufpreisminderung.....	17
7.3.4	Sonstige Mängel	17
7.4	Verhalten nach einem Unfall.....	17
7.4.1	Schadensersatz bei Wertminderungen	18
7.4.2	Schadensersatz bei Totalschäden.....	18
7.5	Wer haftet bei einem Diebstahl?	18
7.6	Kündigung des Leasingvertrags	18
7.6.1	Totalschaden und Diebstahl	19
7.6.2	Kündigung im Todesfall	19
7.6.3	Kündigung bei Zahlungsverzug.....	19
7.6.4	Sonstige Kündigungsgründe	19
7.7	Verhalten vor der Rückgabe	19
7.7.1	Regelmäßige Pflege und Wartung.....	20
7.7.2	Rückgabeprotokoll.....	20
7.7.3	Rückgabeformalitäten zuerst	20
7.8	Kleingedrucktes beachten	20
7.8.1	Nutzung durch Dritte	20
7.8.2	Fahrten im Ausland.....	21
8	Wo leasen?	21
8.1	Herstellerleasing.....	21

8.1.1	Instrument zur Absatzförderung	21
8.1.2	Full-Service-Angebote.....	22
8.1.3	Auswahl eingeschränkt.....	22
8.2	Drittanbieterleasing.....	22
9	Vergleichen lohnt sich	22
9.1	Widerrufsrecht mit Haken	23
9.2	Finanzielle Leistungsfähigkeit prüfen	23
9.3	Wie wurde kalkuliert?	23
9.4	Vertragsbedingungen studieren	24
9.5	Mehrere Angebote vergleichen	24
9.6	Leasingraten: wesentliche Einflussfaktoren	24
9.6.1	Die Vertriebs- und Verwaltungskosten des Leasinggebers	24
9.6.2	Die Finanzierungskosten für das Fahrzeug.....	24
9.6.3	Anschaffungspreis und Restwert.....	25
9.7	Versicherungsvergleich.....	25
9.8	Vertragsbindung	25

1 Auto-Leasing

Rund 20 Prozent aller privat genutzten PKW sind geleast, bei beruflich genutzten Fahrzeugen ist der Anteil deutlich höher. Ob sich das Leasing im Vergleich zu einem Ratenkauf oder der Barzahlung mittels Autokredit lohnt, hängt von mehreren Faktoren ab. Unterschiede gibt es hier vor allem zwischen der gewerblichen und privaten Nutzung.

Um verschiedene Leasing-Angebote miteinander vergleichen zu können, ist es notwendig, zwischen verschiedenen Leasingmodellen unterscheiden zu können. Insbesondere der Unterschied zwischen Restwertleasing und Kilometerleasing spielt eine entscheidende Rolle. Ebenso muss eine eventuelle Anzahlung, sowie Überführungskosten für das Neufahrzeug mit einbezogen werden.

2 Kfz-Leasing für Gewerbetreibende

Für Unternehmen, die Leasingangebote nutzen, ist es sowohl aus bilanzpolitischer Sicht als auch aus steuerlichen Überlegungen wichtig, dass das Fahrzeug nicht in der eigenen Bilanz, sondern in der des Leasinggebers erscheint. Der Leasingvertrag muss daher so angelegt sein, dass er einen großen Teil der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Fahrzeugs umfasst. Dies ist Voraussetzung für die steuerliche Anerkennung der Aktivierung beim Leasinggeber. Entsprechende Vorgaben werden in speziellen Leasingvorschriften (Leasing-Erlassen) der Finanzverwaltung definiert.

2.1 Positiver Liquiditätseffekt

Für Gewerbetreibende bedeutet das Kfz-Leasen zunächst einmal eine spürbare Liquiditätsentlastung. Dadurch, dass hier - sofern vereinbart - nur eine Anzahlung und die laufenden, vergleichsweise überschaubaren Leasingraten zu zahlen sind und nicht der volle Kaufpreis, wird zunächst wesentlich weniger Kapital benötigt. Dies kann ein wichtiges Argument sein, wenn die Finanzierung ein Engpassfaktor ist. Es müssen dann keine neuen Kredite aufgenommen werden, um Fahrzeuge zu finanzieren.

2.2 Bilanzschonung und Rating-Entlastung

Kfz-Leasing wirkt bilanzschonend. Würden Fahrzeuge über Kredite gekauft, müssten sie auf der Aktivseite der Bilanz als zusätzliche Vermögensgegenstände erfasst werden, die Kredite dagegen auf der Passivseite als zusätzliche Verbindlichkeiten. Durch diese Bilanzverlängerung würde sich die Bilanzstruktur nachteilig verändern, denn der Verschuldungsgrad steigt in diesem Fall. Für potentielle Kreditgeber ist das ein negatives

Signal, das die Kreditwürdigkeit beeinträchtigt. Mit dem Leasen lässt sich ein solcher Negativ-Effekt umgehen. Die Eigenkapitalquote und damit auch das Firmen-Rating werden nicht belastet.

2.3 Minderung der Ertragsteuern

Bleibt das Fahrzeug im Eigentum des Leasinggebers, kann der Leasingnehmer die Leasingraten in voller Höhe als Betriebsausgaben absetzen. Das mindert den steuerpflichtigen Gewinn. Leasen hilft also, Steuern zu sparen. Das ist allerdings auch der Fall, wenn das Fahrzeug kreditfinanziert wird. Dann können nämlich die Fahrzeugabschreibungen und die Kreditkosten steuerlich geltend gemacht werden. Was unterm Strich besser ist, kann nur eine fallbezogene Vergleichsrechnung zeigen.

2.4 Gewerbesteuvorteil

Bei der Gewerbesteuer besitzen Leasingverhältnisse dagegen eindeutige Vorteile. Leasingraten müssen nämlich bei der Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer nur zu 20 Prozent eingerechnet werden, Zinsen für Kredite, die der Anschaffung eines Fahrzeugs dienen, dagegen zu 100 Prozent. Die Gewerbesteuer fällt daher in voller Höhe für die Kreditzinsen, aber nur zu einem Fünftel für die Leasingraten an.

2.5 Privat- und Firmennutzung

Besonderheiten sind zu beachten, wenn ein Firmenfahrzeug privat genutzt wird. Dann müssen auch Firmeninhaber und Selbständige die private Nutzung steuerlich berücksichtigen. Bei mindestens 50 Prozent Firmennutzung können die anfallen Kosten, also auch Leasingraten, zu 100 Prozent bei den Betriebsausgaben geltend gemacht werden. Bei weniger als 50 Prozent Firmennutzung werden die Leasingraten nur entsprechend dem tatsächlichen, in einem Fahrtenbuch zu dokumentierenden betrieblichen Nutzungsanteil anerkannt.

2.6 Geldwerter Vorteil steuerpflichtig

Auch beim Kfz-Leasen gilt: Selbständige und Unternehmer müssen den geldwerten Vorteil der Privatnutzung versteuern. Dazu gibt es zwei Möglichkeiten. Bei der sogenannten 1 %-Regelung wird ein Prozent des Fahrzeugwertes unter Berücksichtigung der Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte pauschal als monatlicher geldwerter Vorteil berücksichtigt. Die Alternative besteht in der Führung eines Fahrtenbuchs, das als Basis für die Besteuerung entsprechend der tatsächlichen privaten Nutzung dient. Auch bei beschäftigten Arbeitnehmern, denen ein geleaster Firmenwagen zur Verfügung gestellt wird, gilt die Pflicht zur Versteuerung des geldwerten Vorteils.

3 Kfz-Leasing für Privatleute

Bei privat geleasten Fahrzeugen stellen sich Vor- und Nachteile im Vergleich zu Gewerbetreibenden etwas anders dar.

3.1 Positiver Liquiditätseffekt

Für private Nutzer bietet das Kfz-Leasing ebenfalls einen spürbaren Liquiditätsvorteil. Mit einer Leasingvereinbarung lässt sich ein Neuwagen anschaffen und nutzen, ohne dafür einen Kaufpreis zahlen zu müssen. Stattdessen fallen nur die Anzahlung, monatliche Leasingraten und ggf. eine Schlusszahlung an. Die Raten sind meist deutlich niedriger als die Kreditraten entsprechender Autofinanzierungen, denn hier sind nicht nur Zinsen, sondern zusätzlich auch Tilgungszahlungen zu leisten. Die belasten ebenfalls die Liquidität. Beim Leasen wird dagegen nur die Miete abgegolten. Leasing ist daher auch bei relativ eng begrenzten Haushaltsspielräumen möglich.

3.2 Keine Steuervorteile

Niedrigere Zahlungen sind allerdings nicht gleichbedeutend mit geringeren Kosten. Hier hilft wiederum nur ein genauer, fallbezogener Vergleich (vgl. hierzu 2.3.' Exkurs Finanzierung oder Leasing') Beim Autokredit gehört der Wagen bei vollständiger Kredittilgung dem Eigentümer, beim Leasen dagegen nur dann, wenn er das Auto nach dem Ende der Grundmietzeit kauft. Das ist ein wesentlicher Unterschied. Im Vergleich zu Gewerbetreibenden und Unternehmen können private Nutzer das Kfz-Leasing nicht steuerlich geltend machen. Es gibt daher keine steuerlichen Argumente für privates Kfz-Leasing.

3.3 Auf dem neusten Stand

Für viele Autofahrer bietet das Leasen von Fahrzeugen einen ideellen Vorteil. Sie besitzen dadurch die Möglichkeit, immer das neueste Modell fahren zu können. Nach dem Ende der Grundmietzeit können sie das alte Fahrzeug wieder zurückgeben und einfach einen neuen Leasingvertrag abschließen. Wer nicht unbedingt Wert darauf legt, Eigentümer seines Fahrzeugs zu sein, sondern sich mit dem Besitz und der Nutzung begnügt, für den bietet Kfz-Leasing eine passende Lösung.

3.4 Kaufoption

Nicht wenige Leasingnehmer wollen das Fahrzeug am Ende der Leasingzeit kaufen. Bei den meisten Kfz-Leasingverträgen ist selbst keine Kaufoption vorgesehen. Hier kann aber mit dem Händler, von dem der Leasinggeber das Fahrzeug bezogen hat, ein entsprechendes

Vorkaufsrecht nach Ende des Leasingvertrags vereinbart werden. Dies ist grundsätzlich eine Vereinbarung zwischen Leasingnehmer und Händler und berührt das eigentliche Leasingverhältnis nicht. Eine Vorkaufsvereinbarung sollte auf jeden Fall schriftlich fixiert werden.

3.5 Bonitätsprüfung

In der Regel wird vom Leasinggeber als Voraussetzung für den Abschluss eine Schufa-Auskunft eingeholt. Es gibt aber auch durchaus seriöse Angebote ohne Schufa-Auskunft. Die Leasinggeber verzichten dabei allerdings nicht auf die Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse. Dafür wird mindestens ein Nachweis regelmäßiger Einkünfte verlangt. Leasingverträge werden üblicherweise nur mit solchen Kunden abgeschlossen, bei denen mit einer ordnungsgemäßen Bedienung der Leasingraten zu rechnen ist.

4 Vergleich: Finanzierung oder Leasing

Ein Vergleich der Kosten zwischen Finanzierung und Leasing ist gar nicht so einfach. Denn dazu sind die unterschiedlichen Eigentümerpositionen bei beiden Vertragsverhältnissen zu berücksichtigen. Einige Annahmen sind deshalb erforderlich.

4.1 Vergleichbarkeit herstellen

Sowohl bei Finanzierung über Kredit als auch beim Leasen müssen die finanziellen Gesamtbelastungen aus dem jeweiligen Vertragsverhältnis miteinander verglichen werden, ein Vergleich der laufenden Raten alleine reicht nicht, denn dann bleiben An- und Schlusszahlungen unberücksichtigt. Da der Kunde bei Kreditfinanzierung zum Eigentümer wird, beim Leasen dagegen nicht, muss für einen tragfähigen Vergleich unterstellt werden, dass der Leasingnehmer bei Vertragsende einen Gebrauchtwagen erwirbt, der dem Wert seines Fahrzeugs zu diesem Zeitpunkt bei Kreditfinanzierung entspricht. Erst dann sind beide Situationen gleichwertig. Darüber hinaus sind Auf- oder Abzinsungen der anfallenden Zahlungen auf den jeweiligen Vergleichszeitpunkt notwendig. Bei Vergleichen gewerblicher Fahrzeugfinanzierung ist die Rechnung noch komplizierter. Denn hier müssen die steuerlichen Effekte noch zusätzlich eingerechnet werden.

4.2 Listenpreis oder Barzahlungspreis

Wenn der Kredit über den Händler oder den Hersteller vergeben wird, ist es meist sehr viel schwieriger Rabatte als bei Barzahlung auszuhandeln. Die Finanzierung erfolgt in der Regel auf der Basis des Listenpreises. Das gilt normalerweise auch für die Kalkulation von Leasingraten. Anders sieht es bei Bankfinanzierungen aus. Hier kann der Kreditnehmer

gegenüber dem Autohändler als Barzahler auftreten und dadurch oft deutliche Rabatte aushandeln. Er muss dann nicht so viel Kredit aufnehmen und die Finanzierung kann trotz höherer Zinsen günstiger sein. Beim Vergleich zwischen Leasingfinanzierung und Kreditfinanzierung sollte daher zunächst das günstigste Finanzierungsangebot ermittelt werden. Dann können Leasingangebote entsprechend gegenübergestellt werden.

4.3 Kompetenten Rat nutzen

Ohne ausgeprägtes Finanzwissen ist es für den Laien meist schwierig, einen fundierten Vergleich vorzunehmen. Es gibt im Internet einige Rechner, mit denen ein Vergleich zwischen Kredit- und Leasingfinanzierung möglich ist. Längst nicht jeder Leasingrechner bietet dies allerdings. Im Zweifel sollte kompetente persönliche Beratung in Anspruch genommen werden.

4.4 Drei-Wege-Finanzierung

Eine interessante Kombination aus Leasing, Kredit und Kauf stellt die sogenannte Drei-Wege-Finanzierung dar. Sie richtet sich vor allem an Autofahrer, die ein Fahrzeug sofort nutzen wollen, aber noch nicht genau wissen, ob sie sich endgültig für einen Kauf, die Kreditfinanzierung oder das Leasen entscheiden sollen. Diese Kombi-Finanzierung wird vor allem im Rahmen des Herstellerleasings angeboten.

Die Drei-Wege-Finanzierung funktioniert so: Der Kunde leistet für das Auto eine Anzahlung und schließt für einen bestimmten Zeitraum eine Leasingvereinbarung ab. Üblicherweise handelt sich dabei um relativ kurze Zeiträume, häufig kommen zum Beispiel 36 Monate vor. Nach dem Ablauf der Mietzeit hat der Kunde die Wahl. Er kann das Auto zurückgeben und einen neuen Vertrag abschließen. In diesem Fall wirkt die Drei-Wege-Finanzierung genauso wie ein herkömmlicher Leasingvertrag. Alternativ kann der Kunde aber auch gegen Leistung einer Schlusszahlung das Fahrzeug kaufen. Die dritte Option besteht ebenfalls im Fahrzeugerwerb, der nicht durch Barzahlung, sondern über eine sich anschließende Kreditfinanzierung erfolgt. Die Mietraten bei der Drei-Wege-Finanzierung liegen im Schnitt etwas über den Leasingraten normaler Leasingverträge. Der Kunde bezahlt also dafür, dass er sich erst später entscheiden muss.

5 Typische Vertragsbestandteile

Rechte und Pflichten von Leasinggeber und Leasingnehmer werden in einem entsprechenden Vertrag festgehalten. Eine einheitliche Definition, was Leasing ist, gibt es nicht. Das hängt auch damit zusammen, dass in der Praxis sehr unterschiedliche Ausprägungen und Gestaltungen vorkommen. Üblicherweise wird Leasing zwischen Miete

und Kauf angesiedelt, wobei eine größere Nähe zu Mietverhältnissen besteht. Vertragsrechtlich wird auch von einem atypischen Mietvertrag gesprochen. Atypisch sind solche Mietverhältnisse deshalb, weil bestimmte Pflichten, die sonst dem Vermieter obliegen, durch den Leasingnehmer zu tragen sind. Das betrifft vor allem die Pflicht zur Versicherung, Instandhaltung und Wartung. Im Gegenzug räumt der Leasinggeber dem Leasingnehmer oft bestimmte Rechte ein, zum Beispiel Kauf- oder Verlängerungsrechte. Auch das unterscheidet Leasingverträge von normalen Mietverhältnissen.

Das Leasen wird gerade bei Fahrzeugen gerne als Finanzierungslösung gewählt (Finanzierungsleasing). Es bildet eine Alternative zur sonst üblichen Kreditfinanzierung bei Autos. Zwischen beiden Finanzierungsformen bestehen Unterschiede. Beim Autokredit soll der Autofahrer immer zum Eigentümer des Fahrzeugs werden. Beim Finanzierungsleasing verbleibt das Eigentum dagegen beim Leasinggeber. Ob der Leasingnehmer irgendwann auch Eigentümer wird, hängt vom Einzelfall ab. Gelegentlich wird parallel zum Leasingverhältnis ein Vorkaufsrecht mit dem Händler nach Ablauf der Mietzeit vereinbart. Bei Herstellerleasing sind u.U. Kaufoptionen vorgesehen. Erst wenn der Leasingnehmer seine Kaufoption ausübt, wird er auch zum Fahrzeugeigentümer.

5.1 Grundmietzeit

Während dieser Zeit ist im Regelfall keine Kündigung durch den Leasingnehmer oder den Leasinggeber zulässig. Es gibt nur wenige Ausnahmen. Auch wenn sich die Rahmenbedingungen wesentlich verändern, der Leasingnehmer zum Beispiel arbeitslos oder krank wird, ist ein vorzeitiger Ausstieg nicht möglich. Lässt der Leasinggeber dies auf Kulanzbasis trotzdem zu, sind in der Regel teure Entschädigungen zu leisten.

5.2 Verlängerungs- oder Kaufoption

Der Leasingnehmer erhält das Recht, nach dem Ende der Grundmietzeit das Fahrzeug zu bestimmten Konditionen zu erwerben oder den Leasingvertrag zu verlängern. Diese Option ist eine Kann-Bestimmung bei Leasingverträgen. Kaufoptionen werden vor allem im Zusammenhang mit Herstellerleasing im Rahmen der Drei-Wege-Finanzierung (vgl. hierzu 2.3. 'Exkurs Finanzierung oder Leasing') angeboten. Beim herstellerunabhängigen Leasing sind sie eher unüblich. Hier endet der Leasingvertrag mit der Mietzeit, das Fahrzeug ist dann an den Leasinggeber zurückzugeben. Ggf. wird anschließend ein neuer Leasingvertrag vereinbart.

5.3 Leasingraten

Üblich sind gleichbleibende monatliche Raten. Es gibt aber auch Leasingvereinbarungen mit quartalsmäßiger oder jährlicher Zahlung. Darüber hinaus sind ggf. Anzahlungen oder Sonderzahlungen und nach verschiedenen Kriterien berechnete Schlusszahlungen fällig.

5.4 Investitionsrisiko

Das Investitionsrisiko bezeichnet das Risiko von Wertminderungen, die über den üblichen, rein gebrauchsbedingten Wertverlust beim Fahrzeug hinausgehen. Dabei handelt es sich um Wertminderungen aufgrund von Unfällen und anderen Schadensereignissen, zum anderen um marktbedingte Wertverluste.

5.5 Wartung, Pflege und Versicherung

Sie verpflichten meist den Leasingnehmer. Manchmal werden diese Aufgaben - gegen Aufpreis - aber auch vom Leasinggeber im Rahmen entsprechender Zusatz- und Service-Angebote übernommen.

6 Vertragsmodelle

Es gibt beim Kfz-Leasing mehrere typische Vertragsmodelle, die hier näher vorgestellt werden. Sie besitzen jeweils spezifische Vor- und Nachteile. Auch darauf wird näher eingegangen.

6.1 Restwertleasing

Beim Restwertleasing muss der Leasingnehmer - sofern vereinbart - am Beginn der Laufzeit eine Anzahlung (praktisch einen Vorschuss auf die künftigen Leasingraten) leisten, außerdem während der Laufzeit die monatlichen Leasingraten. Für die Kalkulation von Anzahlung und Raten wird dabei von einem bestimmten Restwert des Fahrzeugs ausgegangen - daher die Bezeichnung für dieses Vertragsmodell.

6.1.1 Das Restwertrisiko

Bei Ende des Leasingvertrags wird dann der kalkulierte Restwert mit dem tatsächlichen Fahrzeugwert verrechnet. Liegt der tatsächliche Fahrzeugwert unter dem kalkulierten Restwert, ist der Leasingnehmer zum Ausgleich der Differenz verpflichtet und muss eine entsprechende Schlusszahlung leisten. Der Leasinggeber wird damit dafür entschädigt, dass er das Fahrzeug schlechter als ursprünglich kalkuliert verkaufen kann. Für den Leasingnehmer ergibt sich dadurch ein erhebliches Restwertrisiko.

6.1.2 Asymmetrische Risikoverteilung

Restwertleasing ist in der Praxis für den Leasingnehmer sehr oft von Nachteil. Der Leasingnehmer ist generell zum Ausgleich unabhängig von möglichen Ursachen verpflichtet. Bei Abschluss des Leasingvertrages lässt sich die weitere Marktentwicklung aber nur schwer abschätzen. Von daher sind Prognosen über künftige Fahrzeugpreise mehr als unsicher. Marktveränderungen, konjunkturelle Einbrüche, neue gesetzliche Anforderungen und viele

andere Faktoren können den künftigen Fahrzeugpreis unter den kalkulierten Restwert sinken lassen. Im umgekehrten Fall, wenn der tatsächliche Fahrzeugwert über dem kalkulierten Restwert liegt, kann der Leasingnehmer nur mit einer Beteiligung am Mehrerlös rechnen. Der Leasinggeber profitiert in diesem Fall nämlich nach den üblichen Verträgen auch. Üblich ist ein Verhältnis von 3 : 1. Das heißt, Verluste trägt der Leasingnehmer alleine, an Gewinnen partizipiert er nur teilweise - eine asymmetrische Verteilung.

6.1.3 Fragwürdige Restwert-Kalkulationen

Nicht selten wird das Restwertleasing für fragwürdige Lockangebote missbraucht. Der Restwert wird dabei bewusst unrealistisch hoch angesetzt. Dadurch können Anzahlung und Leasingraten vergleichsweise niedrig gestaltet werden. Die böse Überraschung kommt dann am Ende des Leasingverhältnisses, wenn mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit eine hohe Schlusszahlung zum Ausgleich der Restwertdifferenz fällig wird.

6.1.4 Andienungsrecht

Eine besondere Variante ist das Restwertleasing mit Andienungsrecht. Hier kann der Leasinggeber vom Leasingnehmer den Fahrzeugkauf bei Vertragsablauf erzwingen. Voraussetzung dafür ist, dass der tatsächliche Fahrzeugwert zu diesem Zeitpunkt unter dem ursprünglich kalkulierten Restwert liegt. Der Leasingnehmer hat im umgekehrten Fall kein Ankaufsrecht und in der Regel auch keinen Anspruch auf eine Beteiligung am Mehrerlös. Chancen und Risiken sind hier ebenfalls sehr ungleich verteilt.

6.1.5 Vorsicht beim Restwertleasing

Restwertleasing kommt daher nur für Leasingnehmer in Betracht, die den Fahrzeugmarkt fundiert und realistisch einschätzen können. Dies ist bei den meisten privaten Nutzern nicht der Fall. Verbraucherschützer warnen denn auch immer wieder vor diesem Vertragsmodell. Manche Leasinggesellschaften bieten dieses Modell im Geschäft mit Privaten generell nicht mehr an.

6.2 Kilometerleasing

Beim Kilometerleasing wird die Leasingrate auf der Basis der Fahrleistung festgelegt. Dazu wird eine bestimmte Kilometerzahl für die Grundmietzeit vereinbart, häufig kommen zum Beispiel drei Jahre und eine Kilometerleistung von 30.000 Kilometern vor. Aber auch andere Kilometer- und Laufzeitvereinbarungen gibt es. Danach erfolgt die Fahrzeugrückgabe.

6.2.1 Kilometer-Abrechnung mit Kulanz

Wenn der Leasingnehmer die Kilometergrenze nicht überschreitet, sind mit der vielfach vorgesehenen Anzahlung und der Leistung der Leasingraten die Zahlungspflichten des Leasingnehmers erfüllt. Überschreitet er die vereinbarte Kilometerzahl, fallen unter Umständen Mehrbelastungen an. Viele Leasinggeber gewähren eine Kulanzüberschreitung

als Kilometer-Freibetrag, der möglichst auch vertraglich festgehalten sein sollte. In vielen Verträgen sind 2.500 Kilometer vorgesehen, manchmal lassen Leasinggeber auch größere Überschreitungen zu. Wenn sich der Leasingnehmer bei der Kilometer-Überschreitung innerhalb der Toleranz bewegt, werden keine zusätzlichen Zahlungen berechnet. Fährt er mehr, muss er dafür zahlen. Üblicherweise erfolgt die Abrechnung auf Kilometer-Basis, wobei für jeden 'Überkilometer' ein vertraglich definierter Cent-Betrag in Rechnung gestellt wird. Die Höhe hängt vom jeweiligen Fahrzeugtyp ab. Bei einem normalen Mittelklassewagen bewegen sich die Kilometersätze in einer Größenordnung von 10 bis 15 Cent/km.

6.2.2 Freigrenze

Manchmal wird auch eine Freigrenze vereinbart. Bei diesem Modell zahlt der Leasingnehmer bereits ab dem ersten Überkilometer. Unterschreitet er die Freigrenze, erhält er eine Erstattung, die sich am Kilometersatz bei Überschreitungen orientiert. Meist ist die Erstattung aber auf maximal 10.000 Kilometer Unterschreitung begrenzt. Manchmal wird der sich ergebende Erstattungsbetrag auch zwischen beiden Vertragspartnern aufgeteilt.

6.2.3 Besser kalkulierbar

Das Kilometerleasing ist für den Leasingnehmer besser abzuschätzen als das Restwertleasing, da er mit der tatsächlich gefahrenen Kilometerzahl genau weiß, ob und in welchem Umfang Mehrbelastungen und ggf. auch Erstattungen auf ihn zukommen. Bei dieser Vertragsform trägt der Leasinggeber das Restwertisiko. Aus diesem Grund sind Kilometerleasing-Vereinbarungen in der Regel mit höheren Leasingkosten verbunden als das Restwertleasing. Die Mehrkosten gelten das zusätzliche Risiko des Leasinggebers ab.

6.3 Leasing ohne Anzahlung

Viele Leasingverträge sehen bei Vertragsbeginn eine mehr oder weniger hohe Anzahlung des Leasingnehmers vor. Wirtschaftlich betrachtet handelt es sich dabei um eine Vorauszahlung auf die zu leistenden Leasingraten. Für den Leasinggeber ist das von Vorteil, denn er hat mit der Anfangszahlung eine größere Sicherheit, die vereinbarte Vergütung für das verleaste Fahrzeug zu erhalten.

6.3.1 Null-Leasing

Inzwischen gibt es jedoch viele Kfz-Leasingangebote, bei denen ganz auf die Anzahlung verzichtet wird. Dabei ist es unerheblich, ob es sich um Restwertleasing oder Kilometerleasing handelt. Manchmal wird in diesem Zusammenhang auch der Begriff Null-Leasing verwandt. Er findet allerdings auch noch für andere Leasinggestaltungen Anwendung. Beim Leasen ohne Anzahlung ist der Liquiditätsentlastungseffekt für den Leasingnehmer noch größer als bei sonstigen Leasingverhältnissen. Er muss hier gar kein

Anfangskapital mehr aufbringen, sondern nur die Leasingraten und ggf. eine Schlusszahlung leisten.

6.3.2 Verkaufsargument

Mit diesem Vertragsmodell werden die Leasingzahlungen im Vergleich zum Anzahlungsmodell in die Zukunft verschoben. Je nachdem, ob die Verrechnung stärker über die Leasingraten oder einen ggf. vereinbarten Restwert erfolgt, schlägt sich dies - bei gleichbleibender Grundmietzeit - in höheren laufenden Raten oder einer höheren Schlusszahlung nieder. Leasen ohne Anzahlung ist also nicht per se billiger als Leasen mit Anzahlung, nur die Zahlungsströme sind anders. Der Verzicht auf die Anzahlung dient hier vor allem als Verkaufsargument.

6.4 Gebrauchtwagen-Leasing

Kfz-Leasing wurde zunächst vor allem für den Vertrieb von Neuwagen eingesetzt. Inzwischen gibt es aber für Gebrauchtwagen ebenfalls eine Vielzahl an Leasingangeboten. Vertragsrechtlich unterscheidet sich Gebrauchtwagen-Leasing nicht von herkömmlichen Leasingvereinbarungen. Dennoch gibt es einige Besonderheiten und Unterschiede.

6.4.1 Günstiger als bei Neuwagen

Ein Unterschied ist für viele Leasingnehmer ein entscheidendes Argument: Gebrauchtwagen-Leasing ist wesentlich billiger als Neuwagen-Leasing. Dies erschließt sich unmittelbar, wenn man sich nochmal die Einflussgrößen für die Kalkulation von Leasingraten ins Gedächtnis ruft. Gebrauchtwagen erfordern geringere Anschaffungs- und Finanzierungskosten für den Leasinggeber. Und in der Regel fällt der weitere Wertverlust bei Gebrauchtwagen niedriger aus als bei Neuwagen, die gerade in den Anfangsjahren viel an Wert einbüßen. Das senkt die Leasingraten erheblich.

6.4.2 Weniger Auswahl

Wer einen Gebrauchtwagen least, hat in der Regel nicht so viel Auswahl wie beim Leasen eines Neuwagens. Hier kann der Leasingnehmer die Ausstattung des Fahrzeugs zu einem großen Teil selbst bestimmen. Beim Gebrauchtwagen-Leasing muss er mit dem vorhandenen Angebot und dessen Ausstattung Vorlieb nehmen. Wichtig ist, dass der Leasingnehmer vertraglich die Gewähr für den einwandfreien Zustand des Fahrzeugs übernimmt. Gebrauchtwagen-Leasing ist als Restwert- und als Kilometerleasing möglich. Ebenso werden Verträge mit und ohne Anzahlung angeboten.

7 Worauf Sie beim Kfz-Leasing achten müssen

7.1 Vollkaskoversicherung

Das Risiko der Fahrzeug-Beschädigung und des Diebstahls liegt generell beim Leasingnehmer. Der hat gemäß einer in vielen Leasingverträgen üblichen Formulierung dafür zu sorgen, dass das Leasingfahrzeug 'in angemessener Weise' gegen Beschädigung und Diebstahl abgesichert ist. Dazu ist mindestens der Abschluss einer Teilkaskoversicherung erforderlich, sehr viele Leasinggeber verlangen aber den Abschluss einer Vollkaskoversicherung. Im Leasingvertrag tritt der Leasingnehmer die Versicherungsansprüche üblicherweise an den Leasinggeber ab. Der kann sich dann im Zweifelsfall auch ohne Mitwirkung des Leasingnehmers direkt an die Versicherung wenden.

7.1.1 GAP-Versicherung sinnvoll

Die Vollkaskoversicherung bietet den umfassendsten Versicherungsschutz. So werden zum Beispiel zusätzlich zur Teilkaskoversicherung mutwillige Beschädigungen und Zerstörungen durch Dritte mit abgedeckt. Trotzdem gibt es bei Leasingverträgen häufig eine Lücke. Denn bei einem Totalschaden ersetzt die Versicherung normalerweise nur den Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs. Der deckt aber oft nicht alle Kostenteile des Leasinggebers für seine Dienstleistung ab. Bei einer Restwert-Vereinbarung kann der Wiederbeschaffungswert zum Beispiel unter dem kalkulierten Restwert liegen. Dem Leasinggeber stehen außerdem noch die Leasingraten bis zur ordnungsgemäßen Beendigung des Vertragsverhältnisses zu. Der Leasingnehmer muss dann für die Differenz aufkommen. Das können im Fall des Falles mehrere Tausend Euro sein. Um dieses Risiko abzudecken, gibt es die sogenannte GAP-Versicherung (von engl. gap = Lücke). Sie leistet genau diese Differenz. Die GAP-Deckung wird in der Regel im Rahmen einer entsprechenden Zusatzklausel bei der Vollkaskoversicherung vereinbart.

7.1.2 Versicherung im All-Inclusive-Paket

Viele Leasinggeber bieten mit dem Leasingvertrag auch ein Versicherungspaket und ggf. weitere Service-Leistungen (Wartung und Inspektion, Reifenersatz, Schadenservice, Kfz-Steuer- und GEZ-Abwicklung, Tankkarten usw.) an. Diese als All-In-One-, All-Inclusive- oder Full-Service-Angebote bezeichneten Leistungen sind für den Leasingnehmer mit entsprechenden Mehrkosten verbunden. Andererseits bieten sie ihm mehr Bequemlichkeit. Er muss sich um viele Dinge nicht selbst kümmern. Oft sind solche Angebote modular aufgebaut. Der Leasingnehmer kann dann wählen, welche Bausteine er nutzt und welche nicht.

7.1.3 Konditionen vergleichen

In Bezug auf die Versicherung hat der Leasingnehmer ebenfalls die Wahl, ob er das Versicherungsangebot des Leasinggebers nutzt oder selbst eine Versicherung abschließt. Hier empfiehlt sich auf jeden Fall ein Konditionenvergleich. Leasinggeber arbeiten üblicherweise nur mit einem oder einigen wenigen Versicherungsunternehmen zusammen. Deren Konditionen müssen nicht die günstigsten am Markt sein.

7.2 Keine freie Werkstattwahl

In sehr vielen Fällen ist bei Leasingverträgen eine Werkstattbindung vorgesehen. Sowohl bei der Wartung als auch bei Reparaturen müssen Leasingnehmer dann bestimmte Werkstätten aufsuchen. Werkstattbindung ist insbesondere bei Herstellerleasing üblich. Leasingnehmer müssen dann die Vertragswerkstätten des jeweiligen Herstellers nutzen. Die sind in der Regel deutlich teurer als eine normale freie Werkstatt.

7.2.1 Mögliche Konfliktsituationen

Wenn der Leasingnehmer sich nicht an diese Vorgabe hält, kann dies gravierende Konsequenzen haben. Die Hersteller-Gewährleistung ist dann unter Umständen gefährdet und im Extremfall erlischt der Leasingvertrag. Die Werkstattbindung kann zu unerfreulichen Konstellationen führen. Je nach gewähltem Anbieter übernehmen Versicherungen nicht die vollen Werkstattkosten, wenn sie deutlich über dem Marktniveau liegen. Der Leasingnehmer muss dann mit Abzügen rechnen. Viele Versicherungen bieten günstigere Tarife an, wenn eine von ihnen vorgegebene Werkstattbindung akzeptiert wird. Wenn diese Werkstattbindung mit der des Leasinggebers kollidiert, kann der Leasingnehmer diesen Tarif nicht nutzen. Auf jeden Fall empfiehlt sich vor Versicherungsabschluss immer eine entsprechende Abklärung.

7.2.2 Werkstattwahl und Gewährleistung

Die Werkstattbindung in Leasingverträgen hat in der Vergangenheit mehrfach zu juristischen Auseinandersetzungen geführt. Es gibt einige Gerichtsurteile, in denen entschieden wurde, dass die Nichtbefolgung des Werkstattzwangs nicht automatisch zu einem Garantieverlust führt. Wenn das Fahrzeug mit Original-Ersatzteilen des Herstellers ordnungsgemäß bearbeitet wurde, bleibt die Hersteller-Gewährleistung bestehen. Leasinggeber versuchen zunehmend, dies mit Kombi-Tarifen, die eine Werkstattbindung beinhalten, zu umgehen.

7.3 Verhalten bei Fahrzeugmängeln

Normalerweise müsste der Leasinggeber als Fahrzeug-Eigentümer festgestellte Sachmängel gegenüber dem Händler, bei dem er das Fahrzeug erworben hat, geltend machen. Im Regelfall werden in den Leasingverträgen aber Ansprüche aus der Sachmängelhaftung an den Leasingnehmer abgetreten. Der wird damit so gestellt, als ob er das Kfz gekauft hätte.

7.3.1 Reklamation direkt beim Händler

Dies hat Vor- und Nachteile. Vorteil ist, dass der Leasingnehmer sich bei Mängeln unmittelbar an den zuständigen Händler wenden kann. Das entbindet ihn allerdings nicht davon, den Leasinggeber unverzüglich über festgestellte Sachmängel zu informieren. Bei juristischen Auseinandersetzungen klagt der Leasingnehmer in eigenem Namen und für eigene Rechnung - er trägt also das Prozessrisiko. Der reklamierte Mangel muss dabei bereits bei Übergabe des Fahrzeugs vorgelegen haben. Bei einer Reklamation innerhalb der ersten sechs Monate nach Übernahme gilt dies im Sinne des Verbraucherschutzes als gegeben. Danach trifft den Leasingnehmer die Nachweispflicht.

7.3.2 Mängelbeseitigung und Folgen

Innerhalb der gesetzlichen Frist für die Sachmängelhaftung (zwei Jahre nach Übergabe bei Neuwagen, ein Jahr bei Gebrauchtwagen) kann der Leasingnehmer zunächst eine Nachbesserung (d.h. Reparatur) oder Nachlieferung (d.h. Lieferung einer neuen Sache) verlangen. Führt dies nicht zum Erfolg, kann der Leasingnehmer bei einem erheblichen Mangel vom Leasingvertrag zurücktreten oder auf einer Kaufpreisminderung bestehen. Wird der Mangel erst nach Ablauf der Sachmängelhaftungsfrist angezeigt, muss der Leasingnehmer auf die Kulanz des Händlers hoffen.

7.3.3 Vertragsrücktritt oder Kaufpreisminderung

Die Kaufpreisminderung führt dann zu einer Neukalkulation der Leasingraten mit einer entsprechenden Ratenreduzierung. Eine eigenmächtige Ratenreduzierung oder -einbehaltung ist - von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen - juristisch nicht zulässig. Bei Vertragsrücktritt muss der Leasingnehmer das Fahrzeug zurückgeben. Er erhält dann bereits gezahlte Leasingraten, Anzahlungen und sonstige Kosten unter Abzug einer Nutzungsentschädigung in Abhängigkeit von der Fahrleistung erstattet.

7.3.4 Sonstige Mängel

Die Beseitigung von Mängeln, die nicht unter die Sachmängelhaftung fallen, trifft den Leasingnehmer. Er muss im Rahmen der Vertragsbedingungen und -vereinbarungen für eine Reparatur sorgen.

7.4 Verhalten nach einem Unfall

Bei einem Unfall muss der Leasingnehmer den Leasinggeber unverzüglich benachrichtigen. Außerdem muss der Schaden der Versicherung gemeldet werden. Sofern im Rahmen des Leasingverhältnisses nichts anderes vereinbart ist, muss der Leasingnehmer sich um die Reparatur kümmern. Entschädigungsleistungen der Versicherung stehen dabei zunächst einmal dem Leasinggeber zu. Wenn die Versicherung keinen vollständigen Schadensersatz leistet, muss die Differenz durch den Leasingnehmer getragen werden.

7.4.1 Schadensersatz bei Wertminderungen

Wenn das Fahrzeug durch den Unfallschaden trotz der Reparatur eine Wertminderung erfahren hat und die Versicherung dafür zahlt, stellt sich die Frage, wem dieser Schadensersatz zusteht. Das hängt von der jeweils zugrundeliegenden Vertragsform ab. Beim Restwertleasing wird der Wertminderungsbetrag in voller Höhe dem Fahrzeugwert zugerechnet. Hier profitiert der Leasingnehmer, der ja auch das Restwertrisiko trägt. Ein evtl. anfallender Mehrerlös wird allerdings im Verhältnis 3 : 1 zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber aufgeteilt. Beim Restwertleasing mit Andienungsrecht muss der Leasinggeber dem Kunden den Wertminderungsbetrag dann überlassen, wenn er von seinem Andienungsrecht Gebrauch macht. Ansonsten steht der Betrag dem Leasinggeber zu. Beim Kilometerleasing trägt dagegen der Leasinggeber das Restwertrisiko. Ihm steht daher auch der Wertminderungsbetrag der Versicherung zu.

7.4.2 Schadensersatz bei Totalschäden

Im Falle eines Totalschadens leistet die jeweils zuständige Versicherung den Wiederbeschaffungswert des Fahrzeugs unabhängig davon, ob der Schaden durch eigenes oder fremdes Verschulden verursacht wurde. Für weitergehende Schäden haftet die Versicherung nicht. Dies betrifft insbesondere Schäden, die dem Leasinggeber dadurch entstehen, dass das Leasingverhältnis nicht wie vereinbart fortgesetzt werden kann. Ausfälle bei Leasingraten und andere finanzielle Nachteile können durch eine Leasingraten-Ausfallversicherung oder GAP-Versicherung (siehe Punkt 4.1. 'Vollkaskoversicherung') abgedeckt werden. Wurde keine solche Klausel vereinbart, haftet der Leasingnehmer.

7.5 Wer haftet bei einem Diebstahl?

Bei einem Diebstahl des Fahrzeugs gilt im Prinzip das gleiche wie bei Totalschäden. Die Versicherung leistet hier den Wiederbeschaffungswert. Darüber hinausgehende Schäden für den Leasinggeber werden entweder im Rahmen einer GAP-Versicherung abgedeckt oder müssen durch den Leasingnehmer getragen werden. Voraussetzung für die Versicherungsleistung ist eine unverzügliche polizeiliche Anzeige und Versicherungsmeldung. Auch der Leasinggeber ist zu informieren. Bei grober Fahrlässigkeit zahlt die Versicherung unter Umständen nicht oder nur teilweise. Dann ist der Leasingnehmer in der Pflicht.

7.6 Kündigung des Leasingvertrags

Während der Grundmietzeit sind Kfz-Leasingverträge üblicherweise nicht kündbar. Dies gilt sowohl für den Leasingnehmer wie auch für den Leasinggeber. Hiervon gibt es nur einige wenige Ausnahmen. Wird der Leasingvertrag vorzeitig beendet, schuldet der Leasingnehmer dem Leasinggeber im Regelfall das gesamte ursprünglich vereinbarte Leasingentgelt. Noch nicht gezahlte Raten und sonstige Zahlungen sind trotzdem zu leisten, eine Anrechnung oder

Rückerstattung einer ursprünglich geleisteten Anzahlung oder Sonderzahlung findet nicht statt.

7.6.1 Totalschaden und Diebstahl

Wird das Fahrzeug bei einem Unfall zu mehr als 60 Prozent beschädigt oder liegt ein Totalschaden vor, kann der Leasingvertrag durch den Leasingnehmer gekündigt werden. Der Leasinggeber kann in diesem Fall eine Kündigungsausfall-Entschädigung geltend machen. Dies gilt auch bei Diebstahl des Fahrzeugs. Experten empfehlen Leasingnehmern die Vertragskündigung erst einen Monat nach einer Diebstahlsanzeige. Denn wenn das Auto innerhalb eines Monats wieder auftaucht, ist der Leasingnehmer zur Rücknahme verpflichtet.

7.6.2 Kündigung im Todesfall

Stirbt der Leasingnehmer während der Vertragslaufzeit, so ist der Leasingvertrag in vielen Fällen trotzdem weiter zu erfüllen. Die Erben treten dann in Rechte und Pflichten des Leasingnehmers ein. Nur wenn in den Leasingbedingungen oder im Vertrag ein Sonderkündigungsrecht für den Todesfall explizit festgehalten wurde, ist eine Kündigung durch die Erben möglich. Ansonsten sind Erben auf die Kulanz des Leasinggebers angewiesen.

7.6.3 Kündigung bei Zahlungsverzug

Der Leasinggeber kann den Vertrag unter bestimmten Bedingungen kündigen, wenn der Leasingnehmer nachhaltig in Zahlungsverzug gerät. Das ist der Fall, wenn er zweimal hintereinander in näher definiertem Umfang Zahlungen versäumt und der Leasinggeber erfolglos gemahnt hat. Im Falle der Kündigung ist der Leasingnehmer zur Begleichung der gesamten Restschuld verpflichtet. Ein Ausgleich bestehender Zahlungsrückstände wirkt kündigungsabwendend.

7.6.4 Sonstige Kündigungsgründe

Darüber hinaus kann der Leasinggeber den Vertrag bei nicht bestimmungsgemäßem Gebrauch des Fahrzeugs, bei Vernachlässigung und Verletzung der Inspektions- und Wartungspflichten oder bei unwahren Angaben bei Vertragsabschluss kündigen.

7.7 Verhalten vor der Rückgabe

Bei der Rückgabe des Fahrzeugs muss der Leasingnehmer in seinem eigenen Interesse darauf achten, dass der Wagen in einwandfreiem Zustand ist. Ist dies nicht der Fall, vermindert dies den Fahrzeugwert und erhöht damit die Wahrscheinlichkeit und den Betrag von Nachzahlungen. Dies gilt unabhängig davon, ob Restwertleasing oder Kilometerleasing vereinbart wurde.

7.7.1 Regelmäßige Pflege und Wartung

Schon während der Fahrzeug-Nutzung sollte der Leasingnehmer daher immer für die fälligen Inspektionen, TÜV-Untersuchungen und notwendigen Reparaturen sorgen. Die Inspektions- und Wartungspflicht trifft den Leasingnehmer allerdings nur während der Vertragslaufzeit. Für danach fällige Termine ist er nicht mehr zuständig und auch nicht zahlungspflichtig.

7.7.2 Rückgabeprotokoll

Am besten sollte die Rückgabe persönlich im Rahmen eines zu diesem Zweck vereinbarten Termins erfolgen. Wenn ein neutraler Zeuge dabei anwesend ist, kann das nicht schaden. Der Zustand des Fahrzeugs wird in einem Rücknahmeprotokoll erfasst. Darin werden auch alle festgestellten Schäden, wie Kratzer, Beulen, Lackschäden usw. vermerkt. Das Rückgabeprotokoll dient für den Leasinggeber als Nachweis für einen evtl. nicht ordnungsgemäßen Zustand des Wagens und als Grundlage für mögliche Nachforderungen. Denn er ist hier in der Beweislast.

7.7.3 Rückgabeformalitäten zuerst

Unterschiedliche Auffassungen von Leasinggeber und Leasingnehmer zum Fahrzeugzustand sollten ebenfalls immer protokolliert werden. Experten empfehlen grundsätzlich, keinen neuen Leasingvertrag beim gleichen Leasinggeber vor Erledigung der Rückgabeformalitäten abzuschließen. Da der Leasinggeber normalerweise ein Interesse an einem Anschluss-Leasingverhältnis hat, wird er sich bei der Rückgabe eher kulant zeigen.

7.8 Kleingedrucktes beachten

Bestandteile des Leasingverhältnisses sind zum einen der Leasingvertrag, zum anderen die Allgemeinen Leasingbedingungen bzw. Allgemeinen Geschäftsbedingungen. In beiden Unterlagen sind umfangreiche und detaillierte Regelungen zu allen denkbaren Fallkonstellationen enthalten. Da nicht vertragsgemäßes Verhalten nachhaltige finanzielle Konsequenzen für den Leasingnehmer haben kann, empfiehlt sich immer auch ein Studium des 'Kleingedruckten'. Hier ist ein kurzer Überblick - ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

7.8.1 Nutzung durch Dritte

Das Leasingfahrzeug ist im Prinzip nur zum Gebrauch durch den Leasingnehmer bestimmt. Ausnahmen gibt es bei Personen, die in einem gemeinsamen Haushalt mit dem Leasingnehmer wohnen, zum Beispiel Familienangehörigen. Ansonsten darf das Fahrzeug nicht verliehen, verkauft, vermietet, verpfändet oder in sonst einer Weise Dritten zur Nutzung überlassen werden.

Nachträgliche Veränderungen

Als Halter des Leasingfahrzeugs ist der Leasingnehmer für die Erfüllung aller Halterpflichten verantwortlich. Dazu gehören u.a. die regelmäßigen TÜV-Untersuchungen und die Kfz-Steuerzahlung. Nachträgliche Einbauten und Veränderungen am Auto, zum Beispiel eine Umlackierung oder der Einbau einer Anhängerkupplung, sind nur mit Zustimmung des Leasinggebers erlaubt.

7.8.2 Fahrten im Ausland

Besonders zu achten ist auch auf Regelungen zur Nutzung des Fahrzeugs im Ausland. Üblicherweise beschränkt sich die Nutzung auf das Inland, sowie auf vorübergehende Urlaubs- und Dienstreisen im europäischen Ausland (ggf. mit Einschränkungen für Osteuropa). Im außereuropäischen Ausland kommt es auf die jeweiligen vertraglichen Regelungen an.

8 Wo leasen?

Leasingangebote gibt es entweder direkt vom Hersteller oder von Drittanbietern. Beide Angebotsformen weisen jeweils spezifische Charakteristika auf, die bei der Leasingentscheidung eine wichtige Rolle spielen. Hier ist ein Überblick.

8.1 Herstellerleasing

Ein Leasingverhältnis direkt zwischen dem Auto-Produzenten und dem Leasingnehmer gibt es normalerweise nicht. Wenn Fahrzeug-Hersteller Kfz-Leasing anbieten, erfolgt das über entsprechend spezialisierte Tochtergesellschaften, die sehr oft mit den Banktöchtern der Hersteller verbunden sind.

8.1.1 Instrument zur Absatzförderung

Aus Herstellersicht sind Kfz-Leasingangebote vor allem ein Instrument der Absatzförderung - ähnlich wie Kreditfinanzierungen auch. Dies kann für den Leasingnehmer Vorteile haben. Um bestimmte, schwer verkäufliche Modelle zu fördern, subventionieren Hersteller manchmal die Leasingraten. Das Leasen kann in diesem Fall deutlich günstiger sein, als bei vergleichbaren Leasingangeboten auf dem freien Markt. Der Nachteil ist, der Leasingnehmer ist bei der Auswahl seines Fahrzeugs beschränkt. Er muss sich auf eine bestimmte Marke und bestimmte Modelle konzentrieren. Gerade hier empfiehlt sich genaues Rechnen, denn die Subventionierung gilt längst nicht für jedes Angebot und ist oft auf zeitlich befristete Aktionen beschränkt.

8.1.2 Full-Service-Angebote

Gerade beim Herstellerleasing sind Full-Service-Angebote besonders beliebt. Der Hersteller bzw. dessen Leasingtochter übernimmt im Rahmen des Vertrags Wartung, Inspektion und Pflege des Fahrzeugs. Die erfolgt naturgemäß ausschließlich in Vertragswerkstätten des Herstellers. Und bei der Versicherung wird auf das Finanzdienstleistungsangebot der eigenen Autobank zurückgegriffen. Bei gewerblichen Service-Angeboten reicht das Leistungsspektrum bis hin zum kompletten Fuhrparkmanagement. Mit solchen Angeboten sorgt der Hersteller dafür, dass alle Umsätze rund um das Auto innerhalb des Konzerns bleiben. Gleichzeitig bindet er damit die Kunden an das eigene Unternehmen und schafft so gute Voraussetzungen für die Erneuerung eines Leasingverhältnisses.

8.1.3 Auswahl eingeschränkt

Inwieweit solche Full-Service-Angebote marktgerechte Konditionen bieten, kann nur ein genauerer Vergleich zeigen. Wer ein solches Angebot nutzt, schränkt seine Wahlmöglichkeiten auf jeden Fall deutlich ein. Dafür muss er sich selbst um nur wenig kümmern und nutzt alle Leistungen aus einer Hand.

8.2 Drittanbieterleasing

Die Alternative besteht in der Nutzung eines unabhängigen Leasinganbieters. Die gibt es am Markt in großer Auswahl. Große Autovermietungen, unabhängige Leasinggesellschaften, Banken und Sparkassen aber auch herstellerunabhängige Autohändler bieten Leasing an. Wie in anderen Bereichen auch spielt das Internet als Vertriebsweg eine immer größere Rolle. Hier haben sich inzwischen nicht nur eine Reihe an Vergleichsportalen etabliert, sondern auch Plattformen von Leasinganbietern, über die eine Geschäftsanbahnung online möglich ist.

Drittanbieterleasing kann Kostenvorteile haben. Durch den intensiven Wettbewerb untereinander herrscht ein harter Preiskampf. Daher sind die Konditionen im Schnitt nicht selten besser als beim Herstellerleasing. Einen Vorzug haben Drittanbieter auf jeden Fall. Der Leasingnehmer hat hier mehr Auswahl bei Marken und Modellen, er ist nicht an bestimmte Hersteller gebunden. Auch bezüglich der Auswahl an Zusatz-Services sind die Freiheitsgrade oft größer. Der Leasingnehmer hat eine größere Flexibilität, sich das für sein Leasingfahrzeug passende Leistungspaket selbst zusammenzustellen.

9 Vergleichen lohnt sich

Vor Abschluss eines Leasingvertrages empfehlen sich auf jeden Fall immer eine sorgfältige Prüfung und ein genauer Vergleich. Denn ist der Vertrag erst einmal abgeschlossen, ist ein

Rückzug später nur noch schwer möglich. Grundsätzlich sollte man bei der Entscheidung für oder gegen ein Leasingangebot nicht weniger Aufwand betreiben als beim Kauf eines Fahrzeugs.

9.1 Widerrufsrecht mit Haken

Private Verbraucher können den Vertrag zwar innerhalb der ersten beiden Wochen nach dem Abschluss widerrufen. Der Widerruf ist dabei schriftlich dem Leasinggeber anzuzeigen. Wurde das Fahrzeug bereits genutzt, muss der Leasingnehmer allerdings einen dadurch entstandenen Wertverlust ersetzen. Ein Widerruf kann also teuer werden. Daher ist eine klare Entscheidung vorher für oder gegen ein Leasingangebot immer besser.

9.2 Finanzielle Leistungsfähigkeit prüfen

Zunächst einmal sollte in Ruhe überlegt werden, was tatsächlich besser ist: Kreditfinanzierung oder Leasingfinanzierung (siehe hierzu Punkt 2.3. 'Exkurs Finanzierung oder Leasing') Wenn das Fahrzeug geleast werden soll, geht es darum zu prüfen, ob die zu erwartenden Leasingkosten auch wirklich tragfähig sind. Dabei sind nicht nur die laufenden Leasingraten zu betrachten, auch die oft zu leistende Anzahlung oder Sonderzahlung muss finanziert werden. Außerdem ist ein Risikopuffer für Zahlungen bei der Schlussabrechnung einzukalkulieren. Zu den laufenden Kosten gehören außerdem die Beiträge für den Fahrzeugbetrieb, Versicherungen, Kfz-Steuer, Inspektion und Wartung. Ob ausreichend Mittel für die regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen verfügbar sind, lässt sich am besten im Rahmen einer Haushaltsrechnung feststellen. Dabei werden die regelmäßigen Einnahmen eines Haushalts (Gehalt, Kapitalerträge, Mieteinnahmen usw.) den regelmäßigen Ausgaben (Lebenshaltung, Miete, Versicherungen usw.) gegenübergestellt. Der Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben gibt an, wie viel monatlich an Spielraum für Leasingverpflichtungen vorhanden ist. Wenn sie gedeckt sind, ist das Leasen grundsätzlich möglich. Bei Anzahlungen oder Schlusszahlungen muss ggf. auf Rücklagen zurückgegriffen werden, wenn eine Finanzierung aus laufenden Einnahmen nicht möglich ist. Eine Kreditfinanzierung von Anzahlung oder Schlusszahlung empfiehlt sich jedenfalls nicht.

9.3 Wie wurde kalkuliert?

Bei Leasingangeboten sollte man sich nicht alleine auf die Leasingraten und Zahlungen konzentrieren. Wichtig ist die Prüfung, auf welcher Grundlage die Angebotskalkulation zustande gekommen ist. Die Richtlinien des Leasinggebers zur Fahrzeugbewertung können hier einen wichtigen Anhaltspunkt bieten. Sie sollten schriftlich dokumentiert sein.

9.4 Vertragsbedingungen studieren

Die Bedingungen des Leasingvertrags sollten vorher genau studiert werden, auch das 'Kleingedruckte', denn nur wer seine vertraglichen Rechte und Pflichten kennt, kann letztlich eine fundierte Entscheidung treffen. Ein Prinzip ist dabei immer zu beachten: Nicht auf mündliche Zusagen vertrauen, sondern Vereinbarungen - zum Beispiel zum Vorkaufsrecht - immer schriftlich fixieren.

9.5 Mehrere Angebote vergleichen

Auf jeden Fall ist es ratsam, immer mehrere Angebote einzuholen und die Konditionen unterschiedlicher Leasinggeber zu vergleichen. Es gibt im Internet inzwischen einige Vergleichsportale, mit denen ein Vergleich unterschiedlicher Anbieter einfach möglich ist. Mit einigen wenigen Angaben zum gewünschten Modell und Eckwerten der Vertragsgestaltung erhält der User eine passende Anbieteranzeige. Hilfreich sind auch die vielfach angebotenen Leasingrechner. Damit lassen sich alternative Vertragsgestaltungen durchspielen. So können für unterschiedliche Laufzeiten, Anfangs- und Restwerte die sich ergebenden Leasingraten kalkuliert werden. Damit lässt sich eine gute Vorauswahl treffen. Manche Rechner bieten auch einen Vergleich zwischen Leasingfinanzierung und Kreditfinanzierung an.

9.6 Leasingraten: wesentliche Einflussfaktoren

Bei der Kalkulation der Leasingraten müssen die Leasinggeber neben einem angemessenen Gewinn alle Kosten berücksichtigen, die ihnen im Zusammenhang mit der Fahrzeugbeschaffung, dem Abschluss von Leasingverträgen und der Verwertung von Fahrzeugen entstehen. Dabei gibt es drei Kostenkomponenten, die die Ratenkalkulation bestimmen:

9.6.1 Die Vertriebs- und Verwaltungskosten des Leasinggebers

Dazu gehören die Kosten für Ankauf, Vermarktung, Abwicklung und Verwertung. Der Leasinggeber muss Fahrzeuge anschaffen, Leasingkunden gewinnen, sich um die Abwicklung und Überwachung von Leasingverträgen kümmern und zurückgegebene Fahrzeuge verwerten. Das erfordert eine entsprechende Aufbau- und Ablauforganisation und ist mit erheblichen Kosten verbunden, die sich in der Ratenkalkulation niederschlagen.

9.6.2 Die Finanzierungskosten für das Fahrzeug

Der Leasinggeber muss seine Fahrzeuge finanzieren. Finanzierungskosten umfassen zum einen Kosten für benötigte Kredite - insbesondere Zinsverpflichtungen -, zum anderen einen kalkulatorischen Gewinn auf das eingesetzte Eigenkapital. Ggf. wird bei wertunstablen Fahrzeugen noch ein Risikozuschlag einkalkuliert.

9.6.3 Anschaffungspreis und Restwert

Jedes Fahrzeug unterliegt der Abnutzung. Wertverluste treten selbst bei geringem oder fehlendem Gebrauch ein. Gerade bei Neufahrzeugen ist der Wertabschlag in den ersten Jahren der Nutzung besonders hoch. Diese Wertminderung fließt als Kostenkomponente in die Leasingrate ein.

9.7 Versicherungsvergleich

Vergleichsportale haben sich auch bei der Wahl der Versicherung bewährt. Hier gibt es ebenfalls eine Vielzahl an Vergleichsmöglichkeiten im Internet. Auch Online-Abschlüsse von Kfz-Versicherungen sind kein Problem. Oft sind Versicherungs-Direktangebote günstiger als der klassische Versicherungsabschluss über den Vertreter. Bei ihnen fallen nämlich weniger Vertriebs- und Verwaltungskosten an, die Kostenvorteile werden vielfach an die Kunden weitergegeben.

9.8 Vertragsbindung

Bei der Vertragslaufzeit sollte man nicht zu lange Zeiträume wählen. Denn es ist immer daran zu denken, dass die Vertragspartner sich entsprechend binden. Mit kürzeren Laufzeiten ist der Leasingnehmer flexibler, wenn sich Rahmenbedingungen und Lebensumstände unerwartet ändern. Und ein neuer Leasingvertrag kann immer wieder abgeschlossen werden.

Bildquelle: piksel/bigstockphoto.com