

Leidiger Dauerbrenner: Restwertisiko bei Leasingfahrzeugen

31.08.2009

Bei der Gestaltung der Leasingverträge sollten Fahrschulen sich genau mit den Vor- und Nachteilen einer Restwertabrechnung befassen.

Viele Fahrschulen finanzieren ihre Fahrzeuge über Leasingverträge. Damit liegen sie im Trend, wurden doch z.B. 2007 ca. 35 % aller Neuwagen mit Leasingvertrag verkauft – entweder als Kilometer- oder als Restwertleasing.

Der meist angeführte Vorteil für eine Restwertabrechnung: Je höher der Restwert anfangs angesetzt wird, desto kleiner die monatlichen Leasingraten. Bei der Restwert-Leasingrate eines Fahrzeugs spielt neben dem Neupreis vor allem der zu erwartende Restwert nach der betriebsüblichen Nutzungsdauer eine Hauptrolle. Der Idealfall einer Restwert-Abrechnung sieht so aus: Nach Ablauf der Leasing-Laufzeit ist die Summe, die Sie als Leasingnehmer noch zu bezahlen haben, genauso groß wie der Erlös, den der Leasinggeber – also normalerweise das Autohaus – am Gebrauchtwagenmarkt erzielen kann. Dieser Idealfall allerdings ist eher die Ausnahme als die Regel; viele Fahrschulen können davon ein garstig' Lied erzählen.

Im Gegensatz zum Kilometerleasing lässt sich die Berechnung des Restwertleasings schwerer kalkulieren. Selbst wenn ein Fahrzeug bei Vertragsende in völlig einwandfreiem Zustand zurückgegeben wird, kann der Leasingnehmer kräftig draufzahlen. Nämlich dann, wenn zwischen dem beim Vertragsabschluss kalkulierten Restwert und dem tatsächlich realisierten Restwert eine Differenz entsteht. Ein Beispiel: Hat ein Wagen am Vertragsende einen Verkaufswert von 8.000,- Euro und einen vereinbarten Restwert von 12.000,- Euro, muss der Leasingnehmer die Differenz von 4.000,- Euro ausgleichen.

Aus welchen Faktoren setzt sich nun der Restwert zusammen? Im Wesentlichen geht es dabei nach Angebot und Nachfrage und richtet sich nach den Verkaufsmöglichkeiten am Gebrauchtwagenmarkt. Sind weniger Fahrzeuge eines bestimmten Typs am Markt, steigt normalerweise ihr Restwert. Doch es gibt noch zahlreiche weitere Aspekte, die in die Restwertkalkulation einfließen können. Einige Beispiele: normaler Wertverlust über die Leasinglaufzeit, Fahrzeug-Design und -Ausstattung, die Hersteller-Politik in Bezug auf Preis und Produktion, die Lebensdauer und last not least natürlich das Image eines Wagens – Auto fahren, wer wüsste das besser als eine Fahrschule, hat schließlich auch eine höchst emotionale Seite ...

Ein Restwert-Leasingvertrag „bietet“ also eine ganze Reihe von Möglichkeiten zu einer unterschiedlichen Bewertung des zurückgegebenen Fahrzeugs. Dabei gilt: Nur wenn der Restwert höher liegt als ursprünglich kalkuliert, profitiert auch die Fahrschule als Leasingnehmer davon. Doch selbst dann muss sie den entstandenen Mehrwert mit dem Leasinggeber teilen – in der Regel 75 % zu 25 %. Der Leasinggeber fährt also in jedem Fall gut mit der Abrechnung über Restwert-Risiko – der Leasingnehmer trägt immer das Risiko. Kein Wunder daher, dass Fachleute wie z. B. DATAPART Factoring GmbH ihren Partnern dringend empfehlen, in Zukunft nur noch Leasingverträge mit Kilometerabrechnung anzuschließen.

Damit Fahrschulen in dieser Frage unabhängig und entsprechend ihren unternehmerischen Zielen handeln können, benötigen sie finanzielle Unabhängigkeit. Als erfahrener Partner der Fahrschulbranche kennt DATAPART Factoring GmbH diese Problematik und hat mit DATA:CASH ein wertvolles Instrument geschaffen, das den betroffenen Fahrschulen konkrete finanzielle Unterstützung bietet. Schließlich kann nur der frei entscheiden, der mit einer gewissen Souveränität über seine Mittel disponieren kann – gerade beim Thema Leasing ein extremer Wettbewerbsvorteil.