

## Fremdfinanzierung von Maschinen über Leasing

**Bezüglich der Finanzierung einer Maschine mit Fremdkapital bestehen verschiedene Alternativen. Eine wichtige und zugleich umstrittene Finanzierungsform ist das Leasing.**

Tiefere Erlöse in den herkömmlichen Betriebszweigen führen dazu, dass die Finanzierung von neuen Maschinen zunehmend über Fremdkapital erfolgt. Private Darlehen oder die Aufstockung von Hypotheken sind zwei weitere Alternativen zur Eigenkapital-basierten Finanzierung. Häufig anzutreffen ist auch das sogenannte Investitionsgüterleasing, also das Leasing von Geschäftsobjekten. In der Landwirtschaft sind vor allem das Finanzierungsleasing und der Abzahlungsvertrag verbreitet, wobei es sich bei Letzterem nicht um ein Leasing im eigentlichen Sinne handelt.

Die beiden Finanzierungsformen unterscheiden sich in mehrerer Hinsicht.

### Finanzierungsleasing

Ein Leasingvertrag umfasst jeweils drei Parteien: Der Leasinggeber (z.B. Bank)



Neue Maschinen werden häufig über Fremdkapital finanziert. Bild: Pixabay

kauft dem Lieferanten (z.B. Landmaschinenhändler) das Leasingobjekt ab und vermietet es weiter an den Leasingnehmer (Landwirt). Die Maschine bleibt dabei bis zum Ablauf des Vertrages im Eigentum des Leasinggebers. Das Investitionsrisiko trägt der Leasingnehmer. Entsprechend übernimmt er auch z.B. die anfallenden Kosten wie Reparaturen und Unterhalt. Die Dauer eines Leasingvertrages bewegt sich in der Regel zwischen 24 bis 72 Monaten. Die Leasingrate – bestehend aus Tilgung des Kaufpreises und Zins – wird üblicherweise in monatlichem Zahlungsintervall beglichen. Oftmals wird eine

«Immer häufiger wird Leasing zur Finanzierung in der Landwirtschaft gewählt.»

Vereinbarung getroffen, wonach die 1. Rate erheblich höher ausfällt. Damit kann die Zinsbelastung reduziert werden, weil für die 1. Rate kein Zins berechnet wird. Nach der letzten Rate kann das Leasingobjekt zu einem bereits bei Vertragsabschluss definierten Preis gekauft werden.

### Abzahlungsvertrag

Beim Abzahlungsvertrag übernimmt der Käufer meist einen Teil des Kaufpreises als Anzahlung. Der Rest wird von der Bank vorfinanziert, durch den Käufer jährlich verzinst und in periodischen Raten abbezahlt. Die Eigentumsverhältnisse sind je nach vertraglicher Ausgestaltung unterschiedlich. Gewisse Finanzinstitute sichern sich über einen Eigentumsvorbehalt ab. In diesem Fall geht das Objekt erst bei Abzahlung der letzten Rate in das Eigentum des Käufers über. Als weitere Möglichkeit zur Absicherung kann die Bank mittels einer Rücknahmegarantie bei allfälliger Zahlungsunfähigkeit des Käufers den Lieferanten der Maschine dazu verpflichten, das Objekt beim Käufer abzuholen und zu veräussern.

### Beurteilung

Grundsätzlich fällt die Zinsbelastung bei einem Investitionsgüterleasing höher aus als bei anderen Finanzierungsformen. Dies kann jedoch nicht als alleiniges Kriterium für die Wahl der Finanzierungsform herangezogen werden. Private Darlehen sind beispielsweise

se zwar häufig zinsfrei, führen aber oftmals zu ungesunden Abhängigkeiten. Die Finanzierung einer Maschine über eine Hypothek schränkt ihrerseits den Spielraum für weitere betriebliche Investitionen ein (Belastungsgrenze).

Der grösste Vorteil von Leasing – gegenüber der Finanzierung mit Eigenkapital – liegt darin, dass die Liquidität des Betriebes erhalten bleibt. Beim Finanzierungsleasing besteht zudem dank der transparenten Vertragsbedingungen Planungssicherheit im Hinblick auf die Leasingraten.

So oder so muss die Investition in eine Maschine aus betriebswirtschaftlicher Sicht (Auslastung, Rentabilität) Sinn machen. In diesem Fall sollte auch die Finanzierbarkeit der Maschine eher gegeben sein. ■

Michael Walti,  
AGRO-Treuhand Region  
Zürich AG

