

Wie funktioniert Leasing?

Autor: Dr. Michael Kroll (Geschäftsführer, LeaSoft GmbH / www.Richtig-Leasen.de)

Copyright: LeaSoft GmbH / www.Richtig-Leasen.de

Quelle: <https://www.richtig-leasen.de/wie-funktioniert-leasing/>

Unsere Seminare zum Thema:

- **Mobilien-Leasing** (2-Tages-Intensiv-Seminar (Präsenz- oder Online-Veranstaltung))
(weitere Informationen unter <https://www.richtig-leasen.de/seminar-mobilien-leasing/>)
- **Einführung in das Mobilien-Leasing** (1-Tages-Online-Seminar)
(weitere Informationen unter <https://www.richtig-leasen.de/seminar-einfuehrung-mobilien-leasing/>)

Testen Sie Ihr Leasingwissen: Unsere Quizze zum Leasing!

Überprüfen Sie Ihre Leasing-Kenntnisse mit unseren **drei Quizzen** zum Mobilien-, Immobilien- und Kommunal-Leasing unter <https://www.richtig-leasen.de/quiz/>!

Direktes Leasing über den Hersteller bzw. Händler

Der Leasingnehmer sucht sich beim Hersteller bzw. Händler ein Objekt aus und schließt dort gleich einen Leasingvertrag **mit dem Hersteller bzw. Händler** ab. Nach Lieferung und gegebenenfalls Installation des Objektes unterschreibt der Leasingnehmer eine Abnahmeerklärung und die Vertragslaufzeit beginnt.

Indirektes Leasing

Beim indirekten Leasing sind **Hersteller bzw. Händler und Leasinggeber nicht identisch**. Dies ist bei vielen Leasingverträgen der Fall, die der Kunde beispielsweise über seine Hausbank abschließt. Hier erwirbt die „Hausbank-Leasinggesellschaft“ das Objekt vom Hersteller bzw. Händler und verleast es anschließend an den Kunden.

Bestelleintritt in bestehenden Kaufvertrag

In vielen Fällen hat ein späterer Leasingnehmer bereits selbst einen Kaufvertrag über das künftige Leasingobjekt abgeschlossen. Zur Leasinggesellschaft geht er erst anschließend. In diesen Fällen **tritt die Leasinggesellschaft in den Kaufvertrag ein**. Sinnvoll ist es darauf zu achten, dass die Leasinggesellschaft **vor Lieferung** des Objektes bzw. Zulassung eines Pkw's in den Vertrag eintritt. Ansonsten hat der Leasingnehmer das Objekt rechtlich und vor allem umsatzsteuerlich gekauft (mit eigener Bilanzierungspflicht) um es quasi anschließend direkt an die Leasinggesellschaft weiterzuverkaufen. Man spricht hier vom so genannten „unechten“ oder „technischen“ Sale-and-lease-back. Dies kann zu umsatzsteuerlichen Problemen führen und für nicht vorsteuerabzugsberechtigten Investoren zu Zusatzkosten. Hierzu mehr in den Blogs „Umsatzsteuer“ sowie „Sale-and-lease-back“ (<https://www.richtig-leasen.de/umsatzsteuer/> sowie <https://www.richtig-leasen.de/sale-lease-back/>).

Vendor-Leasing (Vertriebs-Leasing)

Eine Säule des Leasing ist in den letzten Jahren das so genannte **Vendor-Leasing** geworden (früher als Vertriebs-Leasing bezeichnet). Viele Hersteller bzw. Händler nutzen bzw. wollen künftig Leasing als **Absatzförderungsinstrument** für ihre eigenen Produkte nutzen. Nicht alle Hersteller haben aber das Interesse, das Know-how und die Möglichkeit dafür eine eigene Leasinggesellschaft zu gründen. Sie suchen sich deshalb einen Kooperationspartner aus der Leasingbranche. Beim Vendor-Leasing geht es also um

die **Zusammenarbeit** zwischen wirtschaftlich und rechtlich voneinander unabhängigen **Herstellern** (bzw. Händlern) und **Leasinggesellschaften**.

Der **Hersteller/Händler** übernimmt z. B. die Vertragsanbahnung, Serviceleistungen, gegebenenfalls auch die Verwertung und übernimmt meist auch verschiedene Objekt- und Verwertungsrisiken. Die **Leasinggesellschaft** ist rechtlicher Eigentümer und Vermieter und stellt regelmäßig auch die Finanzierung.

Letzte Aktualisierung dieses Blogs: 16.10.2025