

FINANZIERUNG VON BELEUCHTUNG



LICHT-CONTRACTING

LEASING

MIETKAUF

LICHT-CONTRACTING

Das Thema Licht-Contracting wird derzeit im Markt intensiv diskutiert. Häufig ist jedoch unklar, was sich eigentlich hinter diesem Begriff verbirgt. Das Grundprinzip: Ein Unternehmen investiert nicht mehr selbst in eine neue Beleuchtungsanlage – sondern lagert die Investition vollständig an einen Contractor aus.



Der Contractor trägt die Kosten für die Planung, Installation und Instandhaltung der Anlage. Als Gegenleistung erhält er vom Contracting-Nehmer eine monatliche Rate. Der Vorteil für den Contracting-Nehmer: Er profitiert von einer neuen Beleuchtungsanlage, ohne dafür das eigene Investitionsbudget zu belasten. Die monatlichen festen Contracting-Raten sind zudem als Betriebsausgaben absetzbar.

Investitionsrisiko und Bilanzierung beim Contractor

Der Contractor trägt das wirtschaftliche Risiko für die Beleuchtungsanlage. Er muss die Investitionskosten in seiner Bilanz aktivieren und bleibt über den gesamten Vertragszeitraum der Besitzer der Anlage.

Klar definierte Rahmenbedingungen als Kalkulationsgrundlage

Damit der Contracting-Vertrag für eine Beleuchtungsanlage wirtschaftlich sinnvoll kalkuliert werden kann, müssen die Rahmenbedingungen wie die jährliche Nutzungsdauer und die Umgebungstemperaturen klar definiert und in den Vertrag aufgenommen werden. Anhand dieser und weiterer Parameter errechnet der Contractor die Gesamtlebensdauer der Anlage – und darauf basierend die Höhe der Contracting-Rate.



Energy Performance Contracting – Finanzierung über garantierte Einsparungen

Beim so genannten Energy Performance Contracting können die Vertragspartner gemeinsam bestimmte Energie-Sparziele für die Beleuchtungsanlage definieren und vertraglich festschreiben. So weiß der Contracting-Nehmer schon im Vorfeld – und zwar vertraglich garantiert – wie stark seine Betriebskosten sinken werden. Über diese Einsparungen kann er häufig die monatliche Contracting-Rate finanzieren.

Grundlegende Voraussetzung:

Es müssen belastbare Informationen zu den alten und neuen Verbrauchsdaten vorliegen bzw. gemessen werden, zum Beispiel Brenndauer und Energieverbrauch betreffend. Das bedeutet, es müssen Messeinrichtungen betrieben werden, deren Daten die Basis für Kalkulation und Umsetzung des Vorhabens liefern.



Energieversorger bieten Contracting inklusive Energie

Verschiedene Energieversorgungsunternehmen bieten im Rahmen des Licht-Contractings auch die Möglichkeit, die Energieversorgung über den Vertrag abzudecken.

Verlängerung, Kauf oder Rückgabe nach Vertragsende

Nach dem Ende der Vertragslaufzeit können die Parteien den Contracting-Vertrag neu verhandeln bzw. verlängern. Alternativ hat der Contracting-Nehmer die Möglichkeit, die Anlage zu kaufen oder an den Contractor zurückgeben, wobei die Rückbaukosten und die Frage, wer sie zu tragen hat, zu regeln sind.

BELEUCHTUNGSANLAGEN PER LEASING FINANZIEREN



Bei einem Leasingvertrag überlässt der Leasinggeber dem Leasingnehmer die Beleuchtungsanlage für eine festgelegte Zeitdauer zur Benutzung – und zahlt dafür eine monatliche Leasingrate. Dabei werden verschiedene Rahmenbedingungen wie die Laufzeit des Vertrags und der Restwert der Anlage von der Finanzverwaltung klar geregelt. Die größten Vorteile eines Leasingvertrags:

Die Beleuchtungsanlage kann ohne große Investitionskosten über kleinere monatliche Leasingraten finanziert werden. Die Leasingraten sind steuerlich absetzbare Betriebsausgaben, bilanzneutral und verringern die Gewerbesteuer.

Finanzierungsleasing nach den Vorgaben des Bundesfinanzministeriums

Es gibt viele unterschiedliche Formen von Leasingverträgen. Sehr gängig ist das Finanzierungsleasing, das sich an den entsprechenden Vorgaben des Bundesfinanzministeriums orientiert.



Dabei bleibt der Leasinggeber der wirtschaftliche Eigentümer der Beleuchtungsanlage, und zwar unter folgenden Voraussetzungen:

- **Vollamortisation des Leasinggutes**

Die Gesamtaufwendungen des Leasinggebers – also die Anschaffungs- und Finanzierungskosten – müssen innerhalb der vereinbarten Laufzeit vollständig durch die Leasingraten abgedeckt werden.

Die Beleuchtungsanlage gehört am Ende dem Leasinggeber und besitzt noch einen Restbuchwert.

- **Mindestens 10 % Restbuchwert**

Am Ende der Laufzeit muss der Restwert der Beleuchtungsanlage mindestens noch 10 % des Nettoanschaffungswertes betragen.

- **Festgelegte Grundmietzeit**

Die Grundmietzeit beträgt mindesten 40 % und höchstens 90 % der durchschnittlichen Nutzungsdauer. Bei LED Innenbeleuchtungsanlagen werden in der Regel zwölf Jahre als betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer angesetzt – das bedeutet eine Laufzeit des Leasingvertrags zwischen 4,8 und 10,8 Jahren.



- **Leasinggeber bleibt Eigentümer**

Der Leasinggeber ist nach Ende des Leasingvertrags Eigentümer der Beleuchtungsanlage und kann theoretisch die Rückgabe verlangen.

- **Weiterverwertung nach Ende der Laufzeit**

Der Leasinggeber muss die Beleuchtungsanlage nach Vertragsende weiter verwerten können, zum Beispiel durch den Verkauf an den Leasingnehmer.

Kaufoption üblicherweise im Vertrag geregelt

Bei einem Leasing-Vertrag kann der Verkauf der Anlage an den Leasingnehmer als Option in den Vertrag aufgenommen werden. Üblicherweise erhält der Leasingnehmer das Recht, die Anlage im Anschluss an das Leasing zu erwerben. Davon profitieren Leasinggeber und -nehmer gleichermaßen, denn der Austausch einer funktionierenden Beleuchtungsanlage ist für beide Parteien mit unnötigem Aufwand und Kosten verbunden.



Haftung für Sachmängel und Gewährleistung beim Leasingnehmer

Der Leasingnehmer haftet für Schäden, die nach der Übergabe der installierten Anlage auftreten – und muss eventuelle Mängelansprüche gegenüber dem Hersteller selbst geltend machen, da der Leasinggeber diese Ansprüche an den Leasingnehmer abtritt..

Kurze Laufzeiten statt langer Abschreibungszeiträume

Übliche Laufzeiten für einen Leasingvertrag für Beleuchtungslösungen liegen zwischen 4,8 und 10,8 Jahren. Das ist deutlich kürzer als gängige Abschreibungszeiträume für eine Beleuchtungsanlage, die sich an der durchschnittlichen Nutzungsdauer von 12 Jahren orientieren.

Betriebskosten und Wartung beim Leasingnehmer

Der Leasingnehmer trägt die Kosten für den Betrieb und die Wartung.

BELEUCHTUNGSANLAGEN PER MIETKAUF FINANZIEREN

Wird eine neue Beleuchtungsanlage im Wege des Mietkaufs finanziert, bedeutet das eine geringere Belastung der eigenen Liquidität und damit mehr Spielraum für andere Projekte. Dafür müssen beim Mietkauf jedoch besondere Spielregeln bei der Vertragsgestaltung und Bilanzierung beachtet werden.



Mietkauf ist eine Mischfinanzierung

Der Mietkauf ist eine Mischfinanzierung mit miet- und kaufrechtlichen Elementen, die zeitlich gesehen nacheinander gelten. Grob vereinfacht gilt: Im ersten Schritt überlässt der „Vermieter“ dem „Mietkäufer“ die Beleuchtungsanlage zur Benutzung – und erhält dafür eine Mietkauftrate. Nach Ablauf der Mietdauer kann der Mietkäufer die Anlage kaufen. Der Kaufpreis wird bereits bei Vertragsabschluss festgelegt und die gezahlte Miete darauf angerechnet. Beim echten Mietkauf muss der Vertragspartner darüber hinaus aber jederzeit das Recht haben, den Gegenstand – unter Anrechnung der bisherigen Mieten – zu erwerben. Als Folge dessen wird die Anlage erst nach Ausübung der Kaufoption beim Erwerber bilanziert.



Abschließender Kauf keine Pflicht – bei Beleuchtungsanlagen aber Usus

Bei einem Mietkaufvertrag hat der Mietkäufer das Recht, aber nicht die Pflicht, das gemietete Objekt zu kaufen. Der Vermieter besitzt jedoch nicht das Recht, den Verkauf zu verweigern.

Beim Mietkauf von Beleuchtungsanlagen ist es üblich, den abschließenden Verkauf fest in den Vertrag aufzunehmen – denn der Ausbau der Beleuchtungsanlage ist aufwändig und eine Weiterverwendung für den Vermieter schwierig.

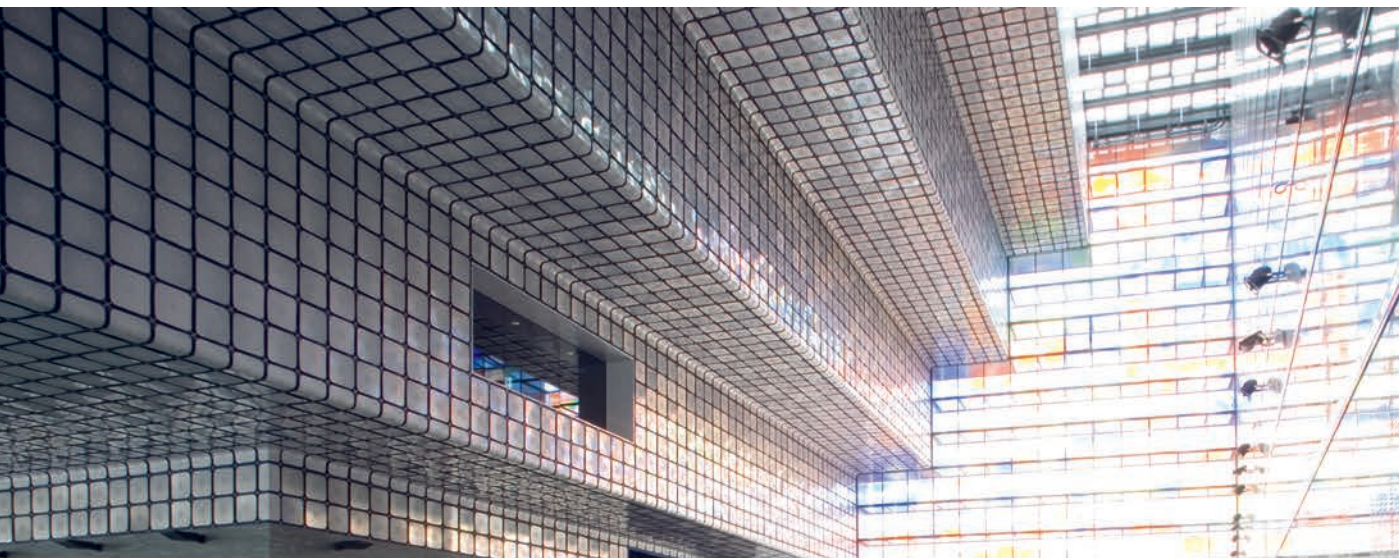
Mietkäufer für den Betrieb verantwortlich

Nach Abschluss des Vertrags ist der Mietkäufer vom ersten Tag an vollständig für den Betrieb der Beleuchtungsanlage verantwortlich, natürlich im Rahmen der vereinbarten Gewährleistungs- und Garantieansprüche. Er trägt zudem die Kosten für Betrieb und Wartung.

So wird Mietkauf bilanziert

Bei einem Mietkauf gehört die Beleuchtungsanlage dem Käufer juristisch gesehen erst nach Ausübung der Kaufoption. Ein echter Mietkauf ist ein Vertrag, bei dem der Mieter das Recht hat, den gemieteten Gegenstand jederzeit (also nicht erst nach Ablauf der Grundmietzeit) unter Anrechnung der bisher gezahlten Miete auf den Kaufpreis zu erwerben.

Es liegt also zunächst eine reguläre Miete und bei Ausübung des Optionsrechts durch den Mieter ein Kauf vor. Das Eigentum geht zivilrechtlich und steuerlich erst beim Kauf über. Die bis zum Erwerb gezahlte Miete ist Aufwand, der bei Anrechnung der Mietraten auf den Kaufpreis rückgängig gemacht wird und deshalb – gekürzt um die während der Mietzeit verbrauchte AfA – als Ertrag ausgewiesen werden muss.



Die zu aktivierenden Anschaffungskosten beim Kauf setzen sich aus der noch zu zahlenden Restzahlung und der Differenz aus erstatteter Miete und Kauf zusammen.

Unterschiede zu einem Leasingvertrag

Bei einem Mietkaufvertrag können Faktoren wie Restwert, Laufzeit und Höhe der Zahlungen deutlich flexibler als bei einem Leasing-Vertrag vereinbart werden.

Unterschied zu einem Ratenzahlungskaufvertrag

Bei einem Ratenzahlungskaufvertrag werden die monatlichen Zahlungen rechtlich und bilanztechnisch gesehen nicht als Miete, sondern als „Kaufrate“ betrachtet und müssen entsprechend bilanziert werden. Zudem ist die Kaufabsicht bei einem Ratenzahlungsvertrag nicht optional, sondern verbindlich.

