

**Neuanschaffung:** Der eigene Mähdrescher hat viele Vorteile. Allerdings übernimmt man auch wesentlich mehr Verantwortung und Risiko.



# Mieten, Kaufen oder Leasen?

Die Frühkaufangebote flattern ins Haus – mit verlockenden Prospekten und Angeboten für Mähdrescher. Die Zinskonditionen sind einmalig und man spürt, wie die Lust auf eine neue Maschine aufkeimt.

Von Dr. Andrea Feiffer (feiffer consult),  
 Ralph Heinemann (akf bank/akf leasing GmbH)  
 und Bernd Siegmüller (Steuerberater)

**O**b eine Investition sinnvoll und notwendig ist, kann durch nichts anderes als kühles Rechnen beantwortet werden. Eine Investitionsentscheidung, die wirtschaftlich falsch ist, kann auch durch niedrige Zinsen, Steuersparmodelle oder tolle Angebote nicht ins Positive gekehrt werden. Ist eine Anschaffung aber erforderlich, wirken gute Konditionen wie ein Katalysator auf die künftigen Gesamtergebnisse.

Gerade Regionen, in denen der Drusch vornehmlich von Dienstleistern erledigt wird, erleben einen deutlichen Zuwachs beim Mähdrescherkauf. In den feuchten Erntejahren 2011/12 und 2014 konnten manche Kunden nicht zeitgerecht bedient werden. Einige der unzufriedenen Kunden haben sich daraufhin einen eigenen Mähdrescher gekauft. Auch

hier muss man sich die Frage stellen, ob man durch die Unpünktlichkeit des Dienstleisters lediglich genervt war oder tatsächlich einen wirtschaftlichen Schaden erlitten hat, der die Eigenmechanisierung rechtfertigt.

Genießt man anfangs noch die Flexibilität, den Erntetermin nach eigenem Gusto bestimmen zu können, spürt man jedoch sehr schnell die Lasten und Risiken einer eigenen Maschine mit Pflege, Wartung, Reparaturen, Versicherung, Unterbringung und vor allem mit der starken Bindung seiner Arbeitskraft, die unflexibel für die betriebliche Logistik macht. Darüber hinaus wird erhebliche Liquidität in der Maschine gebunden. Vor allem bei Betrieben mit wenig Auslastungsmöglichkeiten für einen eigenen Mähdrescher sind zunächst Alternativen der Inanspruchnahme einer Dienstleistung zu prüfen. Bevor es zu einer Anschaffung kommt, müssen die elementaren Fragen klar beantwortet sein. Entscheidend sind dabei vor

allem das zum Betrieb passende Druschkonzept (Schüttler, Hybrid oder Axial), die richtige Leistungsklasse (nicht zu groß und schon gar nicht zu klein) und der servicestarke Händler (zuverlässig, leistungsstark, nah).

## KAUFEN

Die Frage nach Kauf oder Miete wird im Betrieb individuell entschieden: Will ich Eigentümer oder Nutzer sein? Will ich Vermögensaufbau oder ist mir der schnelle Modellwechsel etwas wert? Wer den Mähdrescher kauft, ist Besitzer und Eigentümer und hat damit einen Vermögenswert. Als Eigentümer ist man frei in seinen Entscheidungen und kann mit dem Mähdrescher machen, was man will. Man kann ihn nach gewisser Zeit wieder verkaufen, aber auch bei guter Pflege lange und preiswert fahren. Aber: Wer kauft und den Mähdrescher lange nutzen will, muss sich festlegen bei Druschkonzept, Marke, Ausstattung. Der

FOTOS: WERKBILDER

Kauf ist erst einmal endgültig und ein Wechsel im Nachhinein (im Falle man hat sich vertan) mit höherem Kostenrisiko verbunden. Ist der Mähdrescher zu groß dimensioniert, hat man höhere jährliche Maschinenkosten. Ist er zu klein, steigen die technologischen Kosten der Unterkapazität. Hat man sich als Strohbetrieb einen Axialmähdrescher zugelegt oder als Saatguterzeuger einen Mähdrescher mit mehreren Dreschtrommeln, kann man die gesamte Nutzungsdauer ein Problem haben.

Bei Kauf und langer Nutzungsdauer überspringt man für diese Zeit den technischen Fortschritt. 15 Jahre alte Mähdrescher haben beispielsweise oft keinen Spreuverteiler oder die Häcklerqualität ist nicht so gut. Bei entscheidenden Dingen könnte man nachrüsten, sodass man auch mit einem alten Mähdrescher qualitativ gut dreschen kann.

Dem Eigentümer des Mähdreschers obliegt das Risiko in Bezug auf Pflege, Wartung und Reparaturen. In den ersten Jahren der Garantie ist er relativ sicher, aber danach fällt ihm alles zu und er ist serviceabhängig. Hat man eine „Montagsmaschine“, ärgert man sich jahrelang.

Wird der Kauf über Darlehen finanziert, fordert die Bank, dass der Mähdrescher gegen Ertragsausfall absichert wird. Wenn er im ersten Jahr abbrennt, muss die Ratenzahlung sicher weiterlaufen. Sinnvoll ist dies natürlich auch beim Kauf aus Eigenmitteln. Wer dies alles bedenkt und einrichtet, ist mit dem Kauf meist preiswerter dabei als mit Miete oder Leasing.

## MIETE UND LEASING

Für den Landwirt ist es zunächst unerheblich, ob er mietet oder least. Es sind in beiden Fällen vereinbarte, monatliche Raten zu zahlen. Am Ende entscheidet die steuerliche Optimierung, welche Variante man wählt. Wer mietet/least will kein Eigentum, sondern die Technik nur nutzen und seine Eigenkapitalquote nicht verschlechtern. Der schnelle Modellwechsel z. B. aller drei Jahre und die Servicesicherheit muss ihm einen Mehrpreis wert sein. Die Risiken trägt nun der Vermieter und diese lässt er sich entsprechend bezahlen. Sonderprogramme von Herstellern oder Händlern können Leasing jedoch teilweise günstiger gestalten als Kauf.

Man fährt immer neue Maschinen im abgesicherten Modus der Garantie bzw. Kulanz. Durch Mieten eines Mähdreschers ist es für den Betrieb einfacher, sich an die zukünftigen Veränderungen flexibel anzupassen. Wächst

die Fläche, kann man nach Ablauf der Zeit den nächstgrößeren Mähdrescher fahren. Die Entscheidung für Fabrikat und Ausstattung sind vorübergehend, ein Fehlgriff ist zeitlich begrenzt. Ein beliebtes Modell ist es, vor einer Kaufentscheidung das entsprechende Fabrikat über eine Miete ausgiebig zu testen.

Die Raten der Miete sind manchmal sogar geringer als Tilgung und Zins beim Kaufgeschäft. Jedoch gehört dem Käufer mit der letzten Ratenzahlung die Maschine, während die Mietmaschine zurückgegeben werden muss. Der Miet- bzw. Leasinggeber hat danach das freie Andienungsrecht an jedermann und das freie Preisfindungsrecht.

Die Mietbasis ist verhandelbar und kann nach Saison, Betriebsstunden oder Hektar erfolgen. Legt man sich z.B. auf Hektar oder Betriebsstunden fest und sind diese sicher kalkulierbar, ist man noch dichter bei den Kosten, also in einem noch besseren Kosten-Nutzen-Verhältnis. Wird jedoch der vereinbarte Hektar- oder Stundensatz überschritten, zahlt man

**„Bei Kauf mit langer Nutzungsdauer überspringt man für diese Zeit den technischen Fortschritt.“**

nach. Unterschreitet man ihn, ist der Mietpreis gemessen an der Nutzung zu hoch. Bei der Miete ist es meist besser, ein „Rundum-Sorglos-Paket“ einzukaufen, wobei nur die Wartung auf eigene Kosten geht. Wer für den Mietpreis nur einen Betrag X zur Verfügung hat, dem werden einige Optionen gestrichen. Da können anschließend bei der Nachernteinspektion schnell mehrere Tausend Euro fällig werden, die sonst inclusive sind. Auch wenn der Monteur für eine Reparatur am Sonntag anreist, können mal schnell hohe Kosten berechnet werden wo sonst der Service inbegriffen ist.

## LIQUIDITÄT PLANEN

Konservative Landwirte kaufen gern mit wenig Kreditrahmen und hohem Eigenmittelanteil. Das, was im Kleinen gesund ist – ich kaufe mir erst etwas, wenn ich das Geld zusammenspart habe – funktioniert im Wirtschaftsleben vom Grundsatz ebenso. Dennoch kommt es auf eine ausreichende Liquidität an – sozusagen auf einen Puffer, den man nicht angreift. Diese Liquiditätsreserve erzielt zwar meist nur eine geringe Rendite, erfüllt aber gewissermaßen eine Schutzfunktion. Auch wenn man das

Kapital für eine Maschine verfügbar hätte, ist es mitunter besser, sein versteuertes Geld für ungeplante Betriebsinvestitionen (z. B. Bodenkäuf) bzw. für andere, zukünftige Eventualitäten zu erhalten. Wer jedoch über eine hohe Liquidität verfügt, für den ist es immer eine gute Geldanlage, sein Kapital für Schuldentilgung einzusetzen. Während die eigenen Anlagen momentan wenig Zinsen bringen, kostet der Zins für Kredite meist deutlich mehr.

Die Liquiditätsplanung ist oberstes Gebot. Wenn man z. B. drei Maschinen in der Finanzierung hat, kann die nächste erst gekauft werden, wenn eine ausgelaufen ist.

## WO FINANZIEREN?

Kleine Familienbetriebe holen sich ihr Darlehen oft von der Hausbank. Hier ist man vertraut und kennt sich bzw. die betrieblichen Umstände. Wer seine Liquidität bei der Hausbank erhalten will, geht oft zu einem freien Finanzunternehmen, wie z. B. die akf bank in Wuppertal, die mittlerweile mehrfach für ihre

Kundenfreundlichkeit ausgezeichnet wurde. Das sind Finanzierungsgesellschaften, die sich herstellerunabhängig auf Konzepte für Kauf, Miete oder Leasing spezialisiert haben und sehr individuelle Verträge für den Betrieb gestalten können. Immer stärker werden auch die Hersteller- und Händlerfinanzierungen mit den entsprechenden Banken im Hintergrund genutzt, die mit subventionierten Zinsen und Rabatten attraktive Angebote machen. Das Objekt belastet nicht, wie bei der Hausbank, die Grundbücher. Es lohnt sich durchaus, nach dem günstigsten Darlehensangebot, auch bei anderen Banken, zu suchen.

Man muss sich bei den Banken (Hausbank, Hersteller-/Händlerbank, Spezialbank) die Konditionen genau ansehen und vergleichen. Manchmal ist ein hoher ausgehandelter Rabatt mit Barkauf günstiger als ein subventionierter, durchgereicherter Zins der Handelspartner. So lohnt es sich mitunter mehr, einen preiswerten Kredit bei der Bank aufzunehmen und dafür den hohen Rabatt bei Barzahlung mitzunehmen.

Nicht unüblich sind bei kleineren Familienunternehmen auch die Verwandtendarlehen.



**Innere Werte:** Bei Miete, Leasing oder Kauf sollte die Farbe eine untergeordnete Rolle spielen. Mehr zählen Druschkonzept, Dimensionierung und Servicequalität.

Bei guter Bonität und Sicherheit des Betriebs kann die Marge der Zinsen auch gerne innerhalb der Familie bleiben. Der Fahrzeugbrief verschwindet dann als Sicherheit so lange im Safe, bis der Kredit abbezahlt ist. Das funktioniert nur bei Familienmitgliedern mit guter Vertrauensbasis, ansonsten gilt: Mit Verwandten sauf und lach, aber keine Geschäfte mach.

### ACHTUNG SCHULDENFALLE

Beim Kauf gegen Darlehen wird die Laufzeit des Kredits an die Finanzierungskraft des Kunden angepasst. Die goldene Regel dabei: Die Laufzeit sollte nicht länger fortbestehen, als die typische Abschreibungsdauer der Maschine beträgt. Damit ist grundsätzlich sichergestellt, dass eine Maschine abbezahlt ist, wenn sie wegen Verschleiß ersetzt werden muss. Zudem kann bei gewinnabhängiger Besteuerung die Tilgung leichter erfolgen. Bei einer Abschreibungszeit von beispielsweise acht Jahren kann man acht Jahre lang den Wertverlust von der Steuer absetzen. Mithilfe dieser Steuerersparnis finanziert man die Tilgung des Kredits. Läuft die Abschreibungsmöglichkeit aus, aber der Kredit mit Tilgungspflicht weiter, kann man in die Schuldenfalle geraten, da nun die Raten aus versteuertem Geld zu erbringen sind. Für leistungsstarke Betriebe ist es oft besser, die Laufzeiten kürzer zu halten. Das bedeutet zwar eine höhere Liquiditätsbelastung, weil ein Teil der Tilgung aus versteuertem Einkommen genommen werden muss, aber man hat den Erfolg schneller für sich, und auch das Risiko künftiger

Gewinnschwankungen ist gemindert. Wenn das Paket allerdings zu straff geschnürt ist, läuft man Gefahr mit der Bank über eine Verlängerung verhandeln zu müssen – das ist schlecht fürs Rating.

Die Möglichkeit zur Sondertilgung bei Langzeitkrediten sollte man stets einbauen, um die Flexibilität zu erhöhen und die Risiken zu mindern. Das ist besonders wichtig bei Langzeitkrediten mit auslaufender Zinsbindung.

Bei einem Kredit für einen Mähdrescher im Wert von 250.000 Euro bedeutet eine Verringerung der Laufzeit von acht auf sechs Jahre schon monatlich etwa 1.000 Euro mehr Belastung. Das muss man erwirtschaften. Ideal ist bei einer Mähdrescherfinanzierung eine Laufzeit von sechs Jahren (z. B. zehn Jahre + Möglichkeit der Reduzierung durch Sondertilgung auf sechs Jahre). Die Belastung ist zwar hoch, aber man ist danach frei für neue Entscheidungen wie für einen Wechsel, wenn sich Veränderungen, Flächenzuwachs o.ä. ergeben haben. Der Mähdrescher mit sechs Jahren hat dann noch einen guten Wiederverkaufswert.

### STEUERLICHE OPTIMIERUNG

Manche Angebote winken mit Steuerersparnissen. Die steuerliche Betrachtung der Optimierungsmöglichkeiten kommt jedoch zum Schluss und sollte unter Hinzuziehung eines Steuerberaters erfolgen. Je nachdem, ob allgemeine Besteuerungsregeln oder Durchschnittsätze gelten, kommt es zu völlig unterschiedlichen Ergebnissen. Im Folgenden wird von einer gewinnabhängigen Besteuerung ausgegangen. Oft wird die Entscheidung, durch steuerliche

Faktoren unübersichtlich gemacht. Dabei sind beide Varianten, Kauf bzw. Miete/Leasing, grundsätzlich ähnlich. Beim Kauf kann der Wertverlust durch Alterung und Verschleiß – die sogenannte Absetzung für Abnutzung (AfA) - vom Gewinn abgesetzt werden. Beträgt beispielsweise die Nutzungsdauer eines Mähdreschers zehn Jahre, so wird die Maschine jedes Jahr ein Zehntel weniger wert. Dieser Wertverlust mindert den Gewinn. Bei Miete bzw. Leasing mindern die Raten den jährlichen Gewinn. Das heißt, egal welche Finanzierungsform man wählt: Die entstehenden Kosten mindern stets den Gewinn und so die gewinnabhängigen Steuern.

Erhebliche Unterschiede indessen ergeben sich für bilanzierende Unternehmen in der Bilanzpolitik. Wie möchte ich mich mit meiner Bilanz, die Schulden und Vermögen widerspiegelt, vor den Banken darstellen. Wird z. B. ein Mähdrescher gegen Darlehen gekauft, erscheint der Kauf mit Vermögen und Schulden in der Bilanz. Da es für die Bank zunächst unsicher ist, ob der Betrieb mit der Maschine auch Geld verdient, setzt sie für das Wirtschaftsgut nur 70 Prozent des Wertes an. Bilanztechnisch, auf dem Papier, ist der Betrieb ärmer geworden, obwohl er das Wirtschaftsgut zu 100 Prozent hat und einsetzen kann. Für die verbleibenden 30 Prozent werden als Sicherheit oft Grundschulden eingetragen (Hausbank). Wer viel investiert, hat seine Sicherheiten schnell ausgeschöpft. Zahlt man dagegen Miete bzw. Leasingraten bleibt die Bilanzrelation unverändert. So hält man sich offen für spätere, notwendige Darlehen. Für Miete/Leasing muss man prinzipiell mehr zahlen als bei einem Kredit, und man kann das Objekt nur nutzen ohne Eigentümer zu sein.

Gestaltungsspielräume gibt es bei der zeitlichen Verteilung des Aufwands. Miete und Leasingraten sind jährliche Betriebsausgaben. Oft lässt sich ein Teil des Aufwands in das Jahr verschieben, in dem man hohe Gewinne erwartet. So lassen sich z. B. mit niedrigen Raten und einer hohen Schlusszahlung die Ausgaben nach hinten verlagern, wenn das Wirtschaftsgut entsprechende Gewinne erbracht hat – und ebenso mit einer anfänglich hohen Sonderzahlung die Kosten nach vorn ziehen. Bei Kauf kann dagegen oft ein Teil der Kosten als Investitionsabzugsbetrag (Ansparabschreibung) sogar bereits vor dem Kauf geltend gemacht werden.

mu



28583513\_dlv neu  
mm x mm