

# Vorzeitiges Ende

Nicht immer können Fuhrparks Leasingfahrzeuge bis zum Vertragsende halten. Wie gehen Leasinggeber mit der Bitte um Vertragsaufhebung um? Wie wickeln sie vorzeitige Rückgaben ab? Wir haben nachgefragt.



Foto: Rainer Sturm/Photo

Viele Entwicklungen in einem Unternehmen können dazu führen, dass Firmenfahrzeuge von heute auf morgen nicht mehr gebraucht werden: Plötzlich verschlech-

tert sich die Auftragslage, weil ein wichtiger Großkunde abspringt, oder das Management strukturiert die Geschäftsbereiche und Verantwortlichkeiten um, lang beschäftigte Mitarbei-

ter werden entlassen oder in eine Auslandsniederlassung versetzt. Und dann stehen die Fahrzeuge da und verursachen weiter hohe Kosten. Bei Leasingfahrzeugen wird sich der Fuhrparkbetreiber spätestens dann mit seiner Leasinggesellschaft in Verbindung setzen und eine vorzeitige Vertragsbeendigung beantragen.

Auch vom Fahrer selbst kann in „Motivationsflotten“ ein vorzeitiges Leasingende gewünscht sein: Weil ihm die privaten Zuzahlungen zu hoch werden, er wegen Familienzuwachs den sportlichen Zweisitzer in einen geräumigen Van umtauschen möchte oder er mit seiner Modellwahl einfach unzufrieden ist.

Einer vorzeitigen Vertragsauflösung muss der Leasinggeber aber nicht zustimmen. Denn laut Gesetz sind Leasingverträge als Dauerschuldverhältnisse nur aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündbar (siehe hierzu und zu den weiteren rechtlichen Aspekten der vorzeitigen Vertragsauflösung auch den Beitrag von Tara Kamiyar-Müller auf S. 66–68).

## Einvernehmliche Regelung möglich

Doch in der Praxis zeigen sich die Gesellschaften verhandlungsbereit, wie unsere aktuelle Umfrage ergibt. Gegen Zahlung einer Ablöse ermöglichen sie eine Rückgabe des Leasingfahrzeugs vor dem offiziellen Vertragsende (siehe Tabelle rechts). Oft muss jedoch eine Mindestlaufzeit von sechs (ALD, Business Partner, Volkswagen Leasing) oder zwölf Monaten (Arval, Hansa) eingehalten werden, bevor der Aufhebungsvertrag signiert werden kann.

Für Fuhrparks, in denen vorzeitige Vertragsbeendigungen häufiger auf der Tagesordnung stehen, bieten einige wenige Gesellschaften ein extra Modul zur vorzeitigen Vertragsauflösung an (siehe Tabelle auf S. 64). Es erlaubt dem Leasingnehmer gegen Zahlung einer monatlichen Gebühr pro Einheit, eine bestimmte Anzahl von Fahrzeugen vor Vertragsende kostenfrei zurückzugeben.

### Durchschnittliche Laufzeiten und Laufleistungen

Leasinggesellschaft	Durchschnittliche Laufzeit in Monaten	Durchschnittliche Laufleistung
ALD	37,2	126.000 km gesamt
Alphabet	36	108.000 km gesamt
Arval	40	38.500 km p. a.
ASL – Part of GE Capital Solutions	36	k.A.
Atlas Auto-Leasing	36	90.000–160.000 km gesamt
Business Partner	35,6	108.000 km gesamt
carmobility	36	30.000 km p. a.
Deutsche Leasing	36–42	120.000–150.000 km gesamt
DFM	36	90.000 km gesamt
DirectLease.de	36	k.A.
DSK Leasing	38	105.000 km gesamt
Hansa Automobil Leasing	36	35.000 km p. a.
Maske	36	25.000–40.000 km p. a.
Masterlease	36	k.A.
Mobility Concept	48 (Empfehlung)	40.000 p. a.
Sixt Leasing	36	90.000 km gesamt
VW Leasing	34	k.A.

Quelle: Autoflotte Umfrage März/April 2008

**Vorzeitige Vertragsauflösung – Handling der Leasinggeber**

Leasinggesellschaft	Möglichkeit zur Kündigung ohne Modul	Abrechnungsart
<b>ALD</b>	Grundsätzlich wird LV fest über die vereinbarte Laufzeit geschlossen. LN kann frühestens sechs Monate nach Beginn eine vorzeitige Beendigung beantragen. ALD wird Kunden Angebot zur Vertragsbeendigung vorlegen.	ALD Automotive teilt schriftlich den Ablösewert des Fahrzeugs zum gewünschten Beendigungstermin mit. Optional ermittelt die ALD Automotive auch den Schwackewert des Fahrzeuges anhand des Kilometerstandes. LN hat zwei Möglichkeiten zur Ablöse: Er kann einen Kaufinteressenten nennen, der das Fahrzeug zum genannten Ablösepreis käuflich erwirbt. Oder er übergibt das Fahrzeug zur Vermarktung an die ALD. Dann berechnet ALD nach erfolgtem Verkauf die Differenz zwischen Ablösewert und Verkaufserlös, die vom Kunden getragen werden muss.
<b>Alphabet</b>	Vertragsauflösung nur im Einvernehmen mit Kunden möglich und daher im Einzelfall zu prüfen. Geschieht nach individueller Beratung.	Tatsächlicher Werteverzehr wird dem Markterlös gegenübergestellt.
<b>Arval</b>	Nach Ablauf einer Mindestvertragsdauer von zwölf Monaten möglich.	Nach vertraglichen Vereinbarungen mit dem Kunden.
<b>ASL – Part of GE Capital Solutions</b>	Grundsätzlich nein, LV während Grundmietzeit unkündbar. Unter bestimmten Voraussetzungen jedoch möglich.	Grundsätzlich werden die zukünftigen Raten und der zugrunde gelegte Restwert abgezinst. Auf diese Summe wird der Zeitwert des Fahrzeugs angerechnet. Einen etwaigen Restbetrag muss LN ausgleichen. Außerdem müssen Service-Komponenten und Beschädigungen des Fahrzeugs berücksichtigt werden.
<b>Atlas Auto-Leasing</b>	I. d. R. problemlos möglich, Atlas bemüht sich um einvernehmliche Regelung mit dem Kunden.	Differenz aus Buchwert und Marktwert (bei km-Verträgen) + Vorfälligkeitsentschädigung (nach Marktinzlage) + Bearbeitungsgebühr Atlas 75 Euro + Bankspesen 75 Euro
<b>Business Partner</b>	Grundsätzlich wird LV fest über die vereinbarte Laufzeit geschlossen. LN kann frühestens sechs Monate nach Beginn eine vorzeitige Beendigung beantragen. Business Partner wird Kunden Angebot zur Vertragsbeendigung vorlegen.	Business Partner teilt schriftlich den Ablösewert des Fahrzeugs zum gewünschten Beendigungstermin mit. Optional ermittelt Business Partner auch den Schwackewert des Fahrzeuges anhand des Kilometerstandes. LN hat zwei Möglichkeiten zur Ablöse: Er kann einen Kaufinteressenten nennen, der das Fahrzeug zum genannten Ablösepreis käuflich erwirbt. Oder er übergibt das Fahrzeug zur Vermarktung an Business Partner. Dann berechnet Business Partner nach erfolgtem Verkauf die Differenz zwischen Ablösewert und Verkaufserlös, die vom Kunden getragen werden muss.
<b>carmobility</b>	Eine für beide Parteien einvernehmliche vorzeitige Vertragsbeendigung kann vorgenommen werden.	Ermittlung des aktuellen Restbuchwertes (kalkulierter RW zzgl. Summe der offenen Raten), dieser wird bzgl. der vorverlegten Fälligkeit abgezinst. Dieser Restforderung wird der Verkaufserlös (gemindert um die Verwertungsgebühr) entgegengesetzt. Der Kunde hat die Differenz zwischen der Restforderung und dem Verkaufserlös zu begleichen.
<b>Deutsche Leasing</b>	Generell sind Einzelverträge bei Wegfall des Leasingobjektes durch Totalschaden, Diebstahl vertraglich vorzeitig kündbar. In den Fällen durch Ausscheiden des Fahrberechtigten oder fehlender Verwendung des Fahrzeugs werden mit dem Kunden individuell Vertragsauflösungsmodalitäten besprochen.	Grundsätzlich werden die offen stehenden Leasingraten zzgl. kalkuliertem Restwert abgezinst berechnet.
<b>DFM</b>	Individuelle Vereinbarung mit dem Kunden unter Berücksichtigung der vereinbarten Bedingungen.	Der Abrechnungswert setzt sich aus den noch ausstehenden abgezinsten Leasingraten und dem abgezinsten Restwert zusammen.
<b>DirectLease.de</b>	Grundsätzlich ja	Auf Wunsch wird LN schon bei Vertragsbeginn eine Tabelle mit den Gebühren der vorzeitigen Vertragsbeendigung ausgehändigt.
<b>DSK Leasing</b>	Ja	Der abgezinst kalkulierte Restwert, die abgezinsten offenen Leasingraten bis zum regulären Vertragsende, eine Verwaltungsgebühr von 155 Euro abzüglich ersparter Finanzierungskosten werden dem Marktwert des Fahrzeuges gegenübergestellt. Eine Unterdeckung ist vom LN zu tragen, ein eventueller Überschuss wird ausgekehrt.
<b>Hansa Automobil Leasing</b>	Einvernehmliche vorzeitige Ablösung möglich.	Die Restmieten und der kalkulierte Restwert werden diskontiert (Gutschrift der eingesparten Verwaltungskosten). Der Ablösungswert wird gegen den Vermarktungserlös gerechnet, der Saldo wird unter den Parteien verrechnet.
<b>Maske</b>	Kein Recht zur ordentlichen Kündigung während der Vertragslaufzeit.	Anspruch des LG auf Vollamortisation wird geltend gemacht, Abrechnung auf dieser Basis.
<b>Masterlease</b>	Abhängig von Rahmenvertrag und von Einzelkalkulation des Fahrzeugs. Bemühung um einvernehmliche Lösung.	Einzelfallbezogene Abrechnung nach Vertragskonstellation. Grundsätzlich fallen Verkaufs- und Bearbeitungsgebühren an.
<b>Mobility Concept</b>	Ja	Für Großkunden kann eine individuell abgestimmte Klausel für vorzeitige Vertragsauflösung vereinbart werden. In der Regel belaufen sich die Kosten für eine vorzeitige Vertragsauflösung jedoch aus der Differenz zwischen dem Buchwert und dem Marktwert des Fahrzeuges.
<b>Sixt Leasing</b>	Innerhalb der Allgemeinen Geschäftsbedingungen geregelt. Im Falle einer vom Kunden veranlassten fristlosen Kündigung durch Sixt sowie bei vorzeitiger, einvernehmlicher Beendigung des Vertrages hat LN Schadenersatz zu leisten. Sixt hat dabei Anspruch auf Vollamortisation. Ferner gibt es individuelle Lösungen im Großkundensegment.	Differenz zwischen dem Barwert des Vertrages und dem Fahrzeugerlös. Der Barwert des Vertrages setzt sich zusammen aus dem abgezinsten kalkulierten Restwert, den abgezinsten offenen Leasingraten bis zum vertragsgemäßen Leasingende, einer pauschalen Verwaltungsgebühr für die vorzeitige Abwicklung in Höhe von 155 Euro zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer sowie den angefallenen Verzugszinsen bis zum Abrechnungszeitpunkt. Beim Fahrzeugerlös handelt es sich um den geschätzten Händler-Einkaufswert des Fahrzeuges zum Abrechnungszeitpunkt abzüglich der Gutachterkosten, die im Zusammenhang mit der Wertschätzung anfallen.
<b>VW Leasing</b>	Bei Totalschaden, Verlust oder unfallbedingten Reparaturkosten von mehr als 60 Prozent des Wiederbeschaffungswertes kann sechs Monate nach Vertragsbeginn eine vorzeitige Beendigung des LV durch schriftlichen Aufhebungsvertrag erfolgen. Zu diesem Zweck kann der LN unter Vorführung des Fahrzeuges und Angabe der tatsächlichen Kilometerleistung die finanziellen Bedingungen für die vorzeitige Abrechnung des LV erfragen.	Restbuchwert wird dem Marktwert gegenübergestellt. Abrechnung des Leasingvertrages erfolgt, als ob der LN von vornherein eine verkürzte Laufzeit abgeschlossen hätte. Händler teilt dem LN mit, unter welchen finanziellen Voraussetzungen er den LV vorzeitig beenden kann. Gebühren sind hierfür nicht zu zahlen.

Quelle: Autoflotte, Umfrage März/April 2008

Vorzeitige Rückgaben kommen nach Angaben der Leasinggesellschaften in Fuhrparks jeder Größe vor. Serviceflotten sind aufgrund ihrer hohen Standardisierung davon jedoch weniger betroffen als Fahrzeuge, die über ein Gehaltsverzicht- oder User-Choser-Modell geleast wurden.

Denn Überkapazitäten bei Servicefahrzeugen können Fuhrparkleiter über ein reduziertes Volumen bei Neubestellungen entgegenwirken. Sie können problemlos von einem anderen Mitarbeiter übernommen werden.

Häufiger sind vorzeitige Vertragsauflösungen nach Beobachtung von Atlas Auto-Leasing bei höherwertigen Dienstwagen mit privater Nutzung und hohen Eigenanteilen der Fahrer. „Hier sind insbesondere die Modelle BMW 5er, MB E-Klasse und Audi A6 betroffen sowie die SUV Audi Q7, BMW X3 und X5 und die Mercedes M- und R-Klasse“, sagt Geschäftsführer Christian Kiffe. „Aufgrund von Motivationsaspekten, individuellen Ausstattungswünschen und hohen zu ver-

steuernden geldwerten Vorteilen sind diese Automobile oft schwierig an andere Nutzer zu vermitteln. Hinzu kommt, dass in vielen Unternehmen der Kreis potenzieller Nutzer von Oberklasse-Fahrzeugen begrenzt ist.“ Die Übernahme durch Dienstwagenberechtigte niedrigerer

Fahrzeugkategorien sei aus personalpolitischen und steuerlichen Gründen oft nicht gewünscht.

Zu Problemen kann es auch beim „Downgrading“ kommen: Wenn ein Mitarbeiter ein Fahrzeug einer niedrigeren Kategorie wählt, als ihm zusteht und er den Rest der Referenzrate in eine üppige Sonderausstattung steckt, lässt sich auch dieses nur schwer an andere Nutzer vermitteln.

Was bei vielen Unternehmen übersehen wird: Auch Fahrzeuge im Gehaltsverzichtsmodell sind nicht ganz risikofrei für das Unternehmen. Scheidet der Mitarbeiter aus, hält das Unternehmen weiterhin den Leasingvertrag. Auch hier kann es schnell zu vorzeitigen Rückgaben kommen.

**Höherwertige Modelle werden häufiger vorzeitig zurückgegeben.**

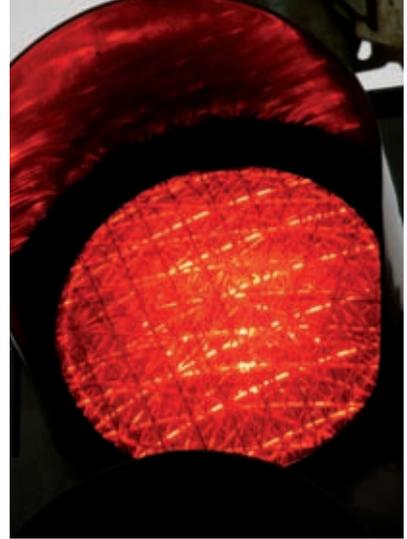


Foto: Gabi Schönemann/Pixfoto

**Einflussnahme des Flottenchefs**

Doch auch die Flottenchefs selbst sind manchmal für vorzeitige Rückgaben verantwortlich. „Vielmehr als ein bestimmter Fuhrparktyp bestimmt das Verhalten des Fuhrparkverantwortlichen die Anzahl der vorzeitigen Rückgaben“, sagt Klaus Blumentrath, Geschäftsführer bei Hansa Automobil Leasing. Wie strikt ist die Dienstwagenrichtlinie diesbezüglich, wie gut ist die Laufleistungsplanung innerhalb des Fuhrparks? Auch Flottenverantwortliche haben also Stellschrauben, um die vorzeitigen Rückgaben möglichst gering zu halten. M.PRUVOST

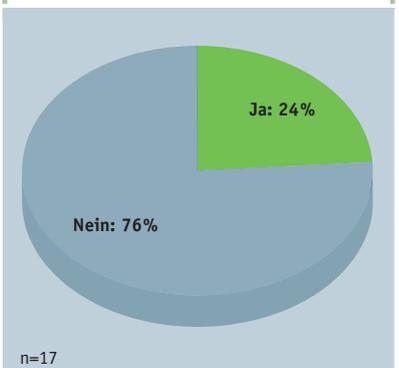
**Modul zur vorzeitigen Vertragsauflösung**

Leasinggesellschaft	Ja/Nein	Name (Jahr)	Inhalt	Monatliche Kosten pro Fahrzeug
ALD	⊖			
Alphabet	⊖			
Arval	⊖			
ASL – Part of GE Capital Solutions	⊕	FlexPlus (2002) Early Termination Cover (ETC) (2003)	Vorzeitige Rückgabe ohne Berechnung einer Ablöse.	k.A.
Atlas Auto-Leasing	⊕	ATLASflexlease (2006)	Kunde hat ein Kontingent, um eine bestimmte Anzahl an Fahrzeugen (Ausnahme: Oberklasse) vorzeitig ohne Kosten zurückzugeben. Schöpft der Kunden dies nicht aus, erfolgt im Folgejahr eine Rückvergütung.	8,99 Euro
Business Partner	⊖			
carmobility	⊖			
DFM	⊖			
Deutsche Leasing	⊖			
DirectLease.de	⊖			
DSK Leasing	⊖			
Hansa Automobil Leasing	⊖			
Maske	⊕	Select (2001)	Kunde hat die Möglichkeit, Fahrzeuge vorzeitig abzugeben. Modalitäten im jeweiligen Rahmenvertrag festgeschrieben.	k.A.
Masterlease	⊖			
Mobility Concept	⊖			
Sixt Leasing	⊖			
VW Leasing	⊖			

Quelle: Autoflotte, Umfrage März/April 2008

**Vorzeitige Beendigung**

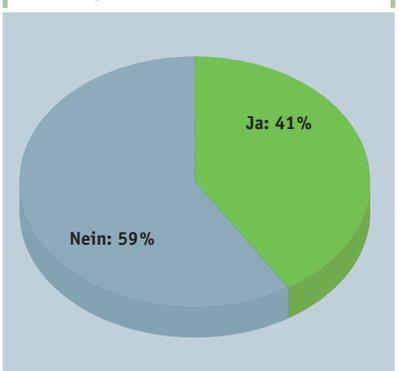
Trend zu vermehrten vorzeitigen Vertragsauflösungen?



Quelle: Autoflotte, Umfrage März/April 2008

**Vertragsverlängerung**

Trend zur Verlängerung der Verträge?



Quelle: Autoflotte, Umfrage März/April 2008