

# CLASSIC DRIVER

## Oldtimer Leasing: Kein Buch mit sieben Siegeln



**Wer als Unternehmer oder Selbstständiger mit der Anschaffung eines Klassikers als Firmenwagens liebäugelt, für den ist Leasing eine attraktive Form der Finanzierung. Classic Driver sprach mit Rolf Huber und Rüdiger Leyens, Geschäftsführer der AIL Classic Leasing GmbH, über die andere Art, einen Oldtimer zu erwerben.**

Das hat schon beinahe jeder erlebt: Eher zufällig begegnet man seinem ganz persönlichen Oldtimer-Traum – ein klassischer luftgekühlter Porsche in wunderbarem Originalzustand, eine britische Limousine in seltener Farbkombination, ein italienischer Rassewagen mit blitzsauberer Historie oder ein sachkundig restauriertes Mercedes-Cabriolet. Leider nur reicht die momentane Liquiditätsdecke nicht für den Erwerb, da andere Investitionen anstehen oder das Geld bereits gebunden ist. Moment, was verspricht die Werbung noch gleich: eine Fahrzeug-Finanzierung über die Hausbank! Famose Idee, doch praktisch undenkbar, denn Banker scheuen im Kreditgeschäft Oldtimer, weil sie keine geeigneten Bewertungsmodelle besitzen. Bleibt also letztlich nur, auf eine zweite Gelegenheit zu hoffen?

Nicht unbedingt, denn es gibt auch in Deutschland einige wenige Anbieter, die für solche Situationen Lösungen parat haben. Die AIL Classic Leasing GmbH, vormals als LeasDat GmbH und Classic Leasing GmbH bekannt, ist Pionier im Oldtimer Leasing und zählt zu den nationalen Marktführern. Aktuell ist sie eine enge Kooperation mit der AIL Leasing München AG eingegangen. Rolf Huber, Geschäftsführer der AIL Classic Leasing GmbH, erklärt: „In solchen Fällen des spontanen Kaufwunsches helfen wir gerne. Da wir uns ausschließlich mit klassischen Fahrzeugen beschäftigen, haben wir die nötige Expertise, um diese zu bewerten und schließlich auch zu finanzieren. Tatsächlich allerdings machen solche Fälle der klassischen privaten Fahrzeug-Finanzierung nur rund fünf bis zehn Prozent unseres Geschäfts aus.“

Denn die Idee des Oldtimer-Leasings greift weitaus tiefer. Tatsächlich ist sie auch für Unternehmer und Selbstständige interessant, die über ausreichend Liquidität verfügen und sich ein klassisches Fahrzeug problemlos mit Mitteln aus der Kasse erwerben könnten. „Genau für diese Kunden bietet Oldtimer-Leasing äußerst interessante Gestaltungsmöglichkeiten“, erklärt Rolf Huber. „Der größte Fehler, den man nach dem Erwerb eines klassischen Fahrzeugs aus eigenen Mitteln machen kann, ist nämlich der, das Fahrzeug in das betriebliche Anlagevermögen des Unternehmens zu überführen. Zwar kann man die Anschaffungs- und Betriebskosten des Fahrzeugs zu einem Großteil abschreiben, jedoch stellt die spätere Entnahme unter steuerlichen Gesichtspunkten einen Gewinn erhöhenden Tatbestand dar, der wiederum voll versteuert werden muss. Da das Fahrzeug dann zum Marktwert bewertet wird, drohen häufig empfindliche Nachzahlungen.“



Die clevere, vollkommen legale und steuerlich anerkannte Lösung bietet das Oldtimer-Leasing. „Hierbei wird das Leasinggut am Ende der Vertragslaufzeit an den Leasinggeber zurückgegeben“, erklärt Experte Rüdiger Leyens, gleichberechtigter Geschäftsführer der Classic Leasing GmbH. „In einem separaten Rechtsakt kann dann der frühere Leasingnehmer oder ein benannter Dritter das Fahrzeug von der Leasinggesellschaft mittels regulärem Kaufvertrag erwerben.“ Genau hier spielt Vertrauen eine immens große Rolle, denn der Leasingnehmer muss sich auf seinen Vertragspartner verlassen können. Für Huber und Leyens ist dies mehr als Ehrensache. Schließlich leben die beiden mittlerweile seit 28 Jahren von Wiederholungskunden und Empfehlungen aus dem Kundenkreis. „Und die erhalten Sie nur, wenn Sie blitzsaubere Arbeit abliefern“, erklärt Rolf Huber.

Die besondere Attraktivität des Oldtimer-Leasing liegt zudem in der Phase der regulären Vertragslaufzeit. Rüdiger Leyens erklärt: „Der Kunde erwirbt das Fahrzeug seiner Wahl und sichert sich zuvor bei uns eine Leasing-Zusage. Wir treten dann als Classic Leasing in den Kaufvertrag ein und übernehmen die Kaufpreiszahlung an den Verkäufer. Wir gestalten mit unserem Kunden einen Leasingvertrag der bezüglich Anzahlung, Nutzungsdauer und Restwert sehr flexibel gestaltet werden kann. Hieraus ergibt sich die monatliche Rate.“ Hierbei seien jedoch gewisse Regeln einzuhalten, um das steuerliche Konstrukt nicht zu gefährden. Denn der Leasingnehmer kann idealerweise die Raten als Aufwand steuerlich voll geltend machen.

Die Oldtimer-Nutzung als Firmenfahrzeug ist auch deswegen attraktiv, weil für Oldtimer ebenfalls die gängige 1%-Regel gilt. Diese besagt, dass bei Privatnutzung des Firmenfahrzeugs nur 1% des ursprünglichen Neupreises zu versteuern ist. Hierzu ein einfaches Rechenbeispiel: Wer einen aktuellen Mercedes-Benz SLK für rund 60.000 Euro erwirbt, müsste demnach 600 Euro versteuern. Bei einem klassischen Mercedes 190 SL Roadster, der damals rund 16.500 D-Mark kostete und heute in etwa so viel wert ist wie der SLK, werden jährlich nur 84 Euro fällig.

Wie aber lauten die wichtigsten Bedingungen für den Leasing-Erwerb eines Fahrzeugs? „Die Leasing-Laufzeit liegt in der Regel bei 30 bis 60 Monaten. Es handelt sich dabei um ein Finanzierungsleasing und kein Operate Leasing. Das bedeutet, dass der Leasingnehmer die Betriebskosten, Wartungen und Reparaturen begleicht. Da diese jedoch bei vernünftiger Konstruktion steuerlich absetzbar sind, ist das gegenüber dem Privatbesitz deutlich attraktiver“, sagt Rolf Huber. Dies gelte auch für die für den Leasing-Vertrag erforderliche Vollkasko-Fahrzeugversicherung. Der Leasingnehmer verpflichtet sich zudem, das Fahrzeug in einem tauglichen, verkehrstüchtigen Zustand zu halten. Was oftmals vermutet wird, stimmt nicht: Die Leasinggesellschaft wird nicht im Fahrzeugbrief eingetragen. Der Brief wird lediglich von der Gesellschaft verwahrt. Als Skeptiker mag man einwenden, dass Oldtimer Leasing letztlich auch eine Vertrauenssache ist. Das stimmt – und zwar für beide Vertragsparteien.



Deswegen kommt es in beiderlei Hinsicht auf die Vertragspartner an. Huber und Leyens sind selbst Fahrzeug- und Oldtimer-Enthusiasten durch und durch. Bereits 1984 haben sich die beiden zusammen getan, um gemeinsam die Idee des Fahrzeugs-Leasings in die Tat umzusetzen und eine eigene Leasinggesellschaft zu gründen. Es sollte aber noch 16 Jahre dauern, bis die beiden das Oldtimer-Leasing erfanden. Seitdem sind sie mit ihrer Gesellschaft erfolgreich im Markt, verwalten rund 1.000 Verträge im Bestandsgeschäft. „Das Vertrauen spielt eine enorm große Rolle“, bestätigt Rolf Huber den wohl wichtigsten Aspekt des Geschäftsmodells. Genau deswegen rät er auch vorher zu einer umfangreichen Beratung - auch hinsichtlich der Gestaltungsmöglichkeiten. Denn: „Nur wer die steuerlichen Spielregeln kennt, kann danach handeln, seinen Oldtimer sorgenfrei fahren und am Ende der Laufzeit davon profitieren.“

Weitere Informationen unter [www.aileasing.de](http://www.aileasing.de).

Den Fahrzeugbestand von AIL Leasing finden Sie im [Classic Driver Marktplatz](#).

*Text: [Mathias Paulokat](#)*

*Fotos: Classic Driver*

## **Galerie**



**Source URL:** <https://www.classicdriver.com/de/article/oldtimer-leasing-kein-buch-mit-sieben-siegeln>  
© Classic Driver. All rights reserved.