

# Neuer Ballon – kaufen, finanzieren oder leasen?



Jeder, der sich einen neuen Ballon anschaffen möchte, steht vor der Frage, wie dieser finanziert werden soll. Dafür muss nicht immer nur das Ersparte verwendet werden. Finanzexperte Michael Wendel zeigt, welche Vorteile es bringt, einen Ballon über Leasing anzuschaffen und warum es sich im Hinblick auf die neuen EU-Lizenzen positiv auswirken kann

**D**ie meisten Menschen denken bei Leasing zunächst an Auto-leasing. Doch mit Leasing lassen sich nahezu alle Investitionsgüter finanzieren. Dazu zählen neben Kraftfahrzeugen und Maschinen auch Luftfahrzeuge wie Heißluft- und Gasballone, aber auch einzelne Komponenten wie z.B. nur eine neue Hülle oder Korb und Brenner.

## Was ist Leasing und welche Vorteile bietet es?

Das Wort Leasing wird von dem englischen »to lease« abgeleitet und bedeutet so viel wie »überlassen«. Das Leasingobjekt wird dem Leasingnehmer gegen Zahlung einer Leasingrate zur Nutzung überlassen. Schon vor über 2000 Jahren stellte der griechische Philosoph Aristoteles sinngemäß fest: »Der Reichtum liegt nicht im Eigentum, sondern im Gebrauch der Dinge«.

Diese Erkenntnis entspricht der Grundidee des Leasing: Nicht das Eigentum, sondern die Nutzung eines Wirtschaftsgutes bringt Ertrag. Bei Leasing kann man das Objekt sofort nutzen, und das Geld, das man sonst für den Kauf ausgegeben hätte, kann anderweitig eingesetzt werden. Die monatlichen Leasingraten können dann aus den Erträgen bezahlt werden, die mit dem Objekt erwirtschaftet werden. Im Gegensatz zum Kauf wird die Kasse folglich nicht auf einen Schlag belastet, und man ist nicht gezwungen, Abstriche

bei Ausstattung oder Größe aufgrund des begrenzten Budgets zu machen.

Die Höhe der Leasingraten, eine eventuelle Anzahlung bei Vertragsbeginn und die Laufzeit des Vertrages werden – abhängig davon wie intensiv das Objekt genutzt werden soll – bei Vertragsschluss für die gesamte Laufzeit fest vereinbart. Weiterhin wird der zum Vertragsende zu erwartende Restwert festgelegt. Im Gegensatz zum Autoleasing, bei dem meist eine Kilometer-Laufleistung vereinbart und das Fahrzeug zurückgegeben wird, besteht beim Restwert-Leasing die Absicht, das Objekt am Vertragsende an den Leasingnehmer oder einen Dritten zu verkaufen.

Es besteht auch die Möglichkeit, sogenannte Staffeln zu vereinbaren. Dabei sind die Raten in den umsatzstarken Monaten (z. B. Mai bis Oktober) höher und in den restlichen Monaten niedriger.

Die Wahl des Händlers oder Herstellers, bei dem der Ballon bestellt wird, liegt ebenso beim Leasingnehmer wie die Verhandlungen mit dem Lieferanten über Größe, Ausstattung, Design und Preis, bis hin zur Bestellung. In diese Bestellung tritt dann die Leasinggesellschaft ein und bezahlt den Ballon sofort nach Auslieferung. Durch den Eintritt der Leasinggesellschaft wird der Leasingnehmer beim Lieferanten quasi zum »Barzahler«. Und wer »cash« zahlt, hat bei den Preisverhandlungen eine bessere Ausgangsposition.

Der geleaste Ballon steht dem Leasingnehmer mit der Auslieferung uneingeschränkt zur Nutzung zur Verfügung. Die Leasinggesellschaft bleibt aber wirtschaftlicher und rechtlicher Eigentümer. Dementsprechend muss der Leasingnehmer als Halter und die Leasinggesellschaft als Eigentümer in die Luftfahrzeugrolle beim LBA eingetragen werden.

## Vorteile bei gewerblicher Nutzung

Nach heutigem Stand entfällt mit der neuen, nichtgewerblichen EU-Lizenz die Möglichkeit Passagiere gegen Vergütung zu befördern. Viele Piloten stehen nun vor der Frage, ob sie künftig gewerblich tätig werden sollen, wobei die hierbei erzielten Einkünfte versteuert werden müssen. Gerade in diesem Fall bietet Leasing den Vorteil, dass die Leasingraten und die Anzahlung als Betriebsausgaben geltend gemacht werden können, und so die Steuerbelastung gesenkt wird.

Gewerbebetriebe können zwar einen gekauften Ballon auch im Rahmen der AfA (Absetzung für Abnutzung) steuerlich geltend machen. Da die Leasingdauer jedoch unter der AfA (bei Ballonen fünf Jahre) liegt, ist die Steuerersparnis durch Leasing meist höher, was aber immer individuell mit dem Steuerberater besprochen werden sollte.

Für Privatpersonen hingegen lohnt sich Leasing nicht, da diese Vortei-

le nicht genutzt werden können und eine Bankfinanzierung meist sinnvoller ist.

### **Bankfinanzierung als Alternative**

Die Anschaffung eines neuen Ballons kann natürlich auch über die Bank finanziert werden. Eine langjährige Geschäftsverbindung mit der Bank kann sich durchaus positiv auf die Konditionen und die Dauer der Kreditentscheidung auswirken. Allerdings erhöht sich durch den Kredit auch das Gesamtobligo bei der Bank, der Kreditspielraum kann sich dadurch einschränken. Dieses Risiko besteht übrigens auch, wenn man einen Leasingvertrag bei der bank-eigenen Leasinggesellschaft abschließt, da in diesem Fall der Leasingvertrag ebenfalls ins Gesamtobligo des Kunden bei der Bank einfließt. Benötigt man dann z. B. kurz-

fristig einen höheren Dispokredit zur Überbrückung umsatzschwacher Monate, hängt dies unter Umständen vom Wohlwollen der Bank ab. Oftmals fallen dann höhere Zinsen an.

### **Auch für Sponsoren geeignet**

Vorteile bietet Leasing auch den Piloten, die die Anschaffung eines neuen Ballons durch einen Sponsor finanzieren wollen. Fest eingeplante Marketing-Budgets der Sponsoren machen einen Barkauf oft nicht möglich oder beschränken die Wahl des zu kaufenden Ballons. Da bei Leasing die Anschaffungssumme auf die vereinbarte Leasing-Laufzeit verteilt wird, kann dadurch die Anschaffung trotz knapper Marketing-Budgets dennoch realisiert werden. Selbstverständlich profitiert ein Sponsor auch von den vorher genannten steuerlichen Vorteilen.

### **Fazit**

Leasing ist für gewerbliche Ballonfahrer eine sinnvolle Alternative zum Barkauf oder zur Bankfinanzierung. Die monatlichen Leasingraten können aus den laufenden Einnahmen bezahlt werden und sind als Betriebsausgaben absetzbar. Die vorhandene Liquidität bleibt erhalten, und man hält sich die Kreditlinie bei der Bank frei für anderweitigen Finanzierungsbedarf. ■

### **Der Autor**

Dipl. Finanzierungs- und Leasingwirt (VWA) Michael Wendel verfügt über 14 Jahre Leasingerfahrung, berät Unternehmen zu allen Bilanz- und Liquiditäts-relevanten Themen und ist seit 19 Jahren als Ballonverfolger aktiv.

Anzeigen

## Betriebshandbücher

Seit 1993 sind wir der führende Ansprechpartner in Sachen Betriebshandbücher für Luftfahrtunternehmen mit Ballonen

Aktuelle Betriebshandbücher werden von uns komplett unterschriftsfertig mit allen notwendigen Anlagen erstellt und bereits in der erforderlichen Anzahl ausgedruckt

**aktuell**

**schnell**

**preiswert**

Seit 1.04.2009 hat sich in der Instandhaltung und Prüfung der Lufttüchtigkeit vieles geändert. Insbesondere wurden die Verantwortlichkeiten verlagert. Die Betriebshandbücher sind u.a. die Basis der Genehmigung eines Luftfahrtunternehmens und müssen den neuen Anforderungen und Bestimmungen nach Part M entsprechen.

**Helmut Seitz**  
88353 Kißlegg · Tel. 07563 9 22 82

[www.handbuchonline.de](http://www.handbuchonline.de)

40 Jahre Ausbildungserfahrung in der Luftfahrt – Segelflug und Ballon  
persönlich mehr als 3000 Std. im Korb, 8000 Schülerlandungen, 800 Ballon-Theorieschüler seit 1977

## Ballontechnik mit CAMO+

Nachprüfungen aller Muster, Reparaturen aller Hersteller

## Ballon-Luftfahrerschule

Nächster Theorie-Lehrgang: 01. – 10.11.2013  
Ballonwart-Lehrgang: 16. / 17. 11.2013

Deutschlands erste  
und erfahrenste  
Ballon-Theorieschule



## Luftsportschule Gerhart Berwanger

Dunlopstr. 12, 33689 Bielefeld - 05205-950 333 - [www.luftsportschule.de](http://www.luftsportschule.de) - [info@luftsportschule.de](mailto:info@luftsportschule.de)