

OLDTIMERLEASING

NOSTALGISCHE VERFÜHRUNG

■ VON FRANK WIESNER



Stephan R. aus München fährt gerne mit seinem Oldtimer zur Kundschaft. R. ist einer von drei Gesellschaftern einer kleinen Werbeagentur – den Auftritt mit seinem Mercedes 200 aus dem Jahr 1971 empfindet er durchaus als angemessen, nicht als protzig, nicht als freakig. „Gepflegt muss der Oldie natürlich schon sein, mit einem Schrottauto möchte ich auch nicht zur Kundschaft fahren“, erklärt der 35jährige Unternehmer.

R. ist kein Einzelfall. Oldtimer werden immer beliebter, beliebter als Wagen für den Ausflug am Sonntag Nachmittag, beliebter aber auch als Firmenfahrzeug.

Mit einem Oldtimer vermittelt der Fahrer neben einem emotionalisierenden Entrée schon von vornherein gewisse

Werte. Selbst derjenige, der mit einem gepflegten Ford Taunus aus den 70ern daherkommt, wird in Zusammen-

hang mit entsprechender Kleidung wohl auf den ersten Blick als eher konservativ eingestuft werden. Mit entsprechenden Premiummarken wie Mercedes, Porsche oder Jaguar kann man diesen Eindruck noch untermauern. Einen gewissen Hang zur Nostalgie wird dem Eigentümer gemeinhin mitattestiert. Unter Umständen sammelt man also Pluspunkte bei seinem Gesprächspartner schon vor dem Gespräch.

Dabei sitzt gerade bei Oldtimern häufig ein kühl rechnender Kopf hinterm Volant. Fast alle Seitenstraßen zur Ersparnis von Steuern sind mittlerweile gesperrt – der Weg zu Steuervergünstigungen





Warum für 500 Euro monatlich einen neuen Mittelklassewagen leasen, wenn man für den gleichen Aufwand oder sogar für weniger einen 73er Rolls Royce oder einen Porsche Targa Baujahr 1967 bekommen kann? Ja, warum eigentlich, denn mit dem geleasten Oldtimer sind sogar noch gute Möglichkeiten zum Steuern sparen drin.

sing-Gesellschaften, die sich auf Leasing von Oldtimern spezialisiert haben, wie zum Beispiel Classic-Leasing in Weilheim, Leasconcept in Essen oder X-Leasing in München. Service wird in dieser Branche groß geschrieben, das bedeutet: Es gibt fast nichts, was nicht verleast werden könnte. Gesellschaften dieser Art sind notwendig, um überhaupt in den Genuss der Steuervorteile zu kommen; der Deal funktioniert wie folgt:

Der Liebhaber von Autos älteren Datums hat das Objekt seiner Träume gefunden. Er setzt sich mit dem Verkäufer in Verbindung, überzeugt sich vom exzellenten Zustand des Autos, notfalls mit Hilfe eines Gutachters, und handelt im Anschluss mit dem Vorbesitzer den Preis aus. Man einigt sich unter Kaufleuten, der Handel kommt zustande. Nun schaltet der neue Besitzer eine Leasing-Gesellschaft seines Vertrauens ein. Diese kauft nun das Auto zu den angegebenen Konditionen und handelt nun ihrerseits mit dem neuen

Fahrer die Leasing-Konditionen aus. Der Wagen geht also pro forma in den Besitz der Leasing-Gesellschaft über; genutzt und behandelt wie sein Eigentum wird er vom Leasingnehmer, dem eigentlichen Initiator des Geschäfts. Diese Methode hat sich mittlerweile bewährt, die Leasing-Gesellschaften bieten ihrerseits häufig schon eine breite Palette von Oldtimern zum verleasen an. So kann man mit Geld, welches der Fiskus sowieso kassieren würde, noch eine Menge Spaß haben. ■

über das Leasing von Oldtimern steht noch offen. Steuerberater Stefan Stärk aus dem schwäbischen Bad Saulgau bringt den Steuereffekt auf den Punkt: „Je höher der Steuersatz ist, umso weniger kostet der geleaste Oldtimer den Firmeninhaber oder Freiberufler persönlich.“

Ein Rechenbeispiel: Ein Unternehmer least ein Auto im Wert von 50.000 Euro. Er nutzt die jährliche Abschreibung in Höhe von 16 Prozent, also 8.000 Euro. Handelt es sich um einen Neuwagen, hat er einen privaten Anteil von 12 Prozent vom Neupreis zu versteuern, also 6.000 Euro. Bei einem Oldtimer hat er ebenfalls 12 Prozent vom Neupreis zu versteuern: Bei einem

Porsche 911 Baujahr 1967 waren das 23.000 DM, also rund 11.500 Euro, bleiben ca. 1.380 Euro zu versteuern. Der steuerliche Gewinn ist also bei einem Oldtimer erheblich größer.

„Dadurch werden Oldies zu attraktiven Firmenfahrzeugen zum Beispiel für Zahnärzte, Rechtsanwälte, Architekten, Agenturinhhaber, Industrielle, Makler und so weiter; es ist also besonders interessant für Menschen mit einem hohen steuerpflichtigen Einkommen und einem eigenen Gewerbe“, so Steuerberater Stärk. Natürlich hat der Markt diese Möglichkeiten längst erkannt. Mittlerweile gibt es einige Lea-

Links und Infos

Steuerberater Stefan Stärk
Hauptstraße 54
88348 Bad Saulgau
www.steuerberater-staerk.de

Leaseconcept
www.leaseconcept.de

X-Leasing
www.x-leasing.de

