**Tafel ❶ Auswahl des Schuhs entsprechend der Anforderungen aus der Gefährdungsbeurteilung**

| Eigenschaft (Merkmal) | Kurzzeichen für die Kennzeichnung von Sicherheitschuhen: | S | SB | S1 | S2 | S3 | S4 | S5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Schutzschuhen: | P | PB | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 |
| | Berufsschuhen: | O | – | 01 | 02 | 03 | 04 | 05 |
| • Grundanforderungen | | | I/II | I | I | I | II | II |
| • Geschlossener Fersenbereich | | | | I | I | I | ** | ** |
| • Kraftstoffbeständigkeit Laufsohle | | | | * | * | * | * | * |
| • Antistatische Eigenschaften | | | | I | I | I | II | II |
| • Energieaufnahme im Fersenbereich | | | | I | I | I | II | II |
| • Wasserdurchdritt/-aufnahme | | | | | I | I | | |
| • Durchtrittsicherheit | | | | | | I | | II |
| • Profilierte Laufsohle | | | | | | I | | II |

* Nur bei Berufsschuhen, bei Sicherheits- und Schutzschuhen in Grundanforderungen enthalten,
** Forderung bauartbeding erfüllt
I und II – Klassifizierungsarten der Schuhausführungen

**Tafel ❷ – Symbole für besondere Anforderungen**

| Anforderung | Symbol |
|---|---|
| **Schuh im zusammengebauten Zustand** | |
| Durchtrittsicherheit | P |
| Elektrischer Durchgangswiderstand | |
| leitfähige Schuhe | C |
| antistatische Schuhe | A |
| Wärme- und Kälteisolierung | |
| Wärmeisolierung | HI |
| Kälteisolierung | CI |
| Energiaufnahmevermögen im Fersenbereich | E |
| **Schuhoberteil** | |
| Wasserdurchtritt und -aufnahme | WRU |
| **Laufsohle** | |
| Profilierte Laufsohle | |
| profilierte Flächen | |
| Dicke und Profilhöhe | |
| Verhalten gegenüber Kontaktwärme | HRO |

rungen aus der Gefährdungsbeurteilung – der geeignete Schuh ausgewählt werden.

## Zusatzanforderungen

Die DIN EN 345 hat für besondere Anwendungen Kurzzeichen eingeführt (Tafel ❷).

⚠ 1000 V ❸ Isolierende Anforderungen an den Fußschutz, wie er bei Arbeiten an unter Spannung (AuS) stehenden Teilen von Anlagen oder in deren Nähe erforderlich sein kann, werden in der Norm DIN EN 50321 gesondert zusammengefasst. Fußschutz entsprechend dieser Norm schützen wirksam gegen eine Körperdurchströmung bei Arbeiten an Anlagen bis 1 kV Wechselspannung (Effektivwert) oder 1,5 kV Gleichspannung. Isolierende Fußbekleidung im Sinne dieser Norm können durchtrittsichere Sohlen und Zehenkappen aus Metall enthalten. Da die metallenen Teile in die elektrischen Baumusterprüfungen einbezogen werden, erfüllen auch diese Schuhe in vollem Umfang die Isolationsanforderungen. Isolierender Fußschutz muss neben der Kennzeichnung der Basisnorm DIN EN 345 auch eine Kennzeichnung zum AuS tragen (Bild ❸).

## Hinweise zum Gebrauch von isolierenden Schuhen

Isolierende Fußbekleidung ist trocken aufzubewahren. Sie ist stets vor Gebrauch auf offensichtliche Beschädigungen zu prüfen. Außerdem ist sie nach BGV A3 vor jeder Benutzung auf augenfällige Mängel und spätestens nach einem Jahr auch einer elektrischen Spannungsfestigkeitsprüfung nach EN 50321 zu unterziehen. Prüfstelle und -zeitpunkt sind auf dem vorgesehenen Kennzeichnungsfeld dauerhaft zu vermerken.

**Literatur**

[1] BGV A1: „Grundsätze der Prävention“
[2] BGR 191: Benutzung von Fuß- und Beinschutz“
[3] MB 01: „Persönliche Schutzausrüstungen“
[4] MB 04: „Elektroinstallation“
[5] DIN EN 345 bis 347
[6] DIN EN 50321

*J. Jühling*

# Den Transporter günstig nutzen statt teuer kaufen

**Längst vorbei sind die Zeiten, als der Elektromeister, um mobil zu sein, seinen Transporter beim Händler gekauft und bar bezahlt hat. Dafür bieten sich heute die Modelle: Miete, Finanzierung und Leasing an. Eine Reihe von Vorteilen sprechen für das Leasing als die für den Unternehmer interessanteste Variante.**



**Peugeot Partner** Werkfoto

## Konventionelle Lösungen

**Barkauf.** Der Barkauf wird immer seltener, erscheint vielen geradezu altmodisch. Wer sich dennoch dazu entschließt, wird seine guten Gründe dafür haben. Zum anderen aber wird er bei den Kaufgesprächen all sein Verhandlungsgeschick ausspielen, um einen möglichst hohen Rabatt zu erreichen. Für die Liquidität des Unternehmers ist es jedoch ein großer Unterschied, ob er beispielsweise monatlich 200 bis 300 Euro netto oder auf einen Schlag 15000 bis 20000 Euro für einen neuen Transporter auf den Tisch legen soll. Beim Barkauf ist daher genau zu überlegen, ob dieser Weg wirklich der günstigste ist. Oftmals ist es sinnvoller, sich für eine andere Variante des Fahrzeugerwerbs zu entscheiden.

**Finanzierung.** Für denjenigen, der von vornherein weiß, dass er das Fahrzeug behalten will, stellt die Finanzierung eine interessante Alternative dar. Er zahlt den Fahrzeugpreis auf Raten und mit der letzten Rate geht das Auto vollständig in den Besitz des Kunden über. Doch auch bei dieser Lösung kommt es darauf an, sich genau über die Konditionen zu informieren. Wer sein Auto finanziert, hat die Möglichkeit zwischen Hausbank und Autobank. Die Autobank kann dann attraktiv sein, wenn man sich für ein Fahrzeug entscheidet, dessen Absatz durch besonders niedrige Finanzierungsraten gefördert wird. Meist sind solche Angebote begrenzt und wechseln ständig. Manchmal lohnt es sich, mit seinem Händler einen besonders günstigen Hauspreis auszuhandeln und sich auf dieser Basis ein Finanzierungsangebot seiner Hausbank oder einer herstellerunabhängigen Autobank erstellen zu lassen.

**Miete.** Sie ist meist dann von Interesse, wenn der Unternehmer ein Fahrzeug nur für eine bestimmte Zeit zur Bewältigung seiner Transportaufgaben benötigt: für zusätzlichen Bedarf, zu saisonalen Spitzenzeiten oder wenn man nur ab und zu einen Transporter einsetzt.

## Leasing als interessanteste Variante

Bei einem Leasinggut wie z. B. einem Transporter liegt der Nutzen im Gebrauch, nicht im Erwerb. Für Gewerbetreibende ist Fahrzeug-Leasing im Moment das interessanteste Angebot (Tafel ❶).

Alle Unternehmen müssen scharf kalkulieren, um sich am Markt behaupten zu können – gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten. Da kommt vielen Firmen Leasing als flexible und individuell angepasste Finanzierungsmöglichkeit sehr entgegen. Auch weil sich gerade für kleine und mittelständische Unternehmen es sich schon wegen der Steuervorteile lohnt, ihre Firmenwagen zu leasen. Und das hat seine Gründe:

- Kostbares Eigenkapital – auch als der Schlüssel zu günstigen Krediten – bleibt erhalten.
- Die Liquidität wird erhöht. Je

**Tafel 1 – Rechenbeispiele: Vergleich Leasing und Finanzierung (Stand Februar 2007)**

| Fahrzeugtyp | Citroen Berlingo 1.4 | | Peugeot Partner | | Renault Kangoo 1.2 | | Ford Transit Connect | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Preis* | 11520 Euro | | 12150 Euro | | 11050 Euro | | 12450 Euro | |
| Laufzeit | 48 Monate | | 48 Monate | | 36 Monate | | 36 Monate | |
| Gesamtfahrleistung | 15000 km/Jahr | | 15000 km/Jahr | | 12000 km/Jahr | | 15000 km/Jahr | |
| Variante | Leasing | Finanzierung | Leasing | Finanzierung | Leasing | Finanzierung | Leasing | Finanzierung |
| An-/Sonderzahlung | – | – | – | – | – | – | – | – |
| Monatsrate in Euro | 209,00 | 274,66 | 176,00 | 178,00 | 159,90 | 156,66 | 191,00 | 368,65 |
| effekt. Jahreszins | – | 6,99 % | – | 2,49 % | – | 7,25 % | – | 5,90 % |
| Schlussrate in Euro | – | 4527,62 | – | 4615,34 | – | 5784,25 | – | – |
| Gesamtaufwand | 10032,00 | 13183,68 | 8448,00 | 11159,34 | 5756,40 | 11424,01 | 6876,00 | 13271,40 |

*Preis der Fahrzeuge ohne Mehrwertsteuer, Ratenzahlungen inklusive Mehrwertsteuer

mehr Liquidität – umso besser fällt die Bonitätsprüfung bei der Geschäftsbank aus.
- Wegen des besseren Ratings fallen weniger Kreditzinsen an und der fianzielle unternehmerische Handlungsspielraum wächst.
- Die Raten sind exakt kalkulierbar, höhere Einnahmen aus parallel verlaufender Nutzung sichern die Bezahlung.
- Die monatlichen Leasingraten sowie die zu Vertragsbeginn erforderliche Sonderzahlung sind als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar.
- Anders als beim Kauf muss ein geleaster Transporter vom Unternehmer nicht in der Bilanz ausgewiesen werden.

## Zum Vertragsinhalt

Leasingverträge sind vergleichbar mit Mietverträgen. Auch hier zahlt der Kunde monatlich eine bestimmte Summe dafür, dass er das Fahrzeug nutzen darf. Im Unterschied zur Miete ist der Leasingnehmer aber auch für die Wartung und Instandsetzung verantwortlich.

**Nutzungsrecht**. Entscheidet man sich statt zum Kauf für das Leasing, dann erwirbt man kein Eigentum an dem Fahrzeug. Man erhält von dem Leasinggeber – ganz gleich ob von einer Leasinggesellschaft oder über das Werkleasing – lediglich das Recht, dieses Fahrzeug über einen vertraglich vereinbarten Zeitraum von meist drei bis vier Jahren in einem vertraglich vereinbarten Umfang zu nutzen. Das Fahrzeug bleibt Eigentum des Leasinggebers. Für diese Nutzung wird eine monatliche Ratenzahlung und in aller Regel bei Vertragsbeginn auch eine Sonderzahlung erforderlich. Nach Ablauf des Vertrages gibt man das Fahrzeug zurück.

**Rückgabe.** Man kann mit der Rückgabe nach Vertragsende mit einem neuen Vertrag wieder ein neues Fahrzeug übernehmen und somit je nach Vertragsdauer alle drei oder vier Jahre immer wieder ein völlig neues und modernes Auto fahren und nutzen. Auch während der Nutzungszeit ist der Unternehmer für Steuern, Versicherung, Wartung und Reparaturen des Fahrzeugs verantwortlich. Es sei denn, man hat für entsprechende Aufpreise spezielle Full-Service-Verträge erworben. Diese „Rundum-Sorglos-Pakete“ umfassen Wartung, Reparatur, die Betankung sowie Kfz-Steuer und Versicherung. Sie werden von allen Autobanken angeboten.

## Kleines Leasing-ABC

Auch ein Leasing-Vertrag hat sein Kleingedrucktes. Damit Sie nicht darüber stolpern, achten Sie vor allem auf folgende Punkte:

**Andienungsrecht.** Es verpflichtet den Leasingnehmer, das geleaste Fahrzeug zu einem im voraus vereinbarten Restwert zu übernehmen, falls der Leasinggeber das verlangt. Achtung: Liegt der Marktwert bei Vertragsende unter dem kalkulierten Restwert, trägt der Leasingnehmer die Differenz.

**Bilanzneutral.** Beim Kauf oder der Finanzierung müssen Autos von gewerblichen Leasingnehmern bilanziert werden. Leasing dagegen ist bilanzneutral. Der Kunde kann die Aufwendungen als Betriebsausgaben sofort voll steuerlich absetzen.

**Erhöhte Ersatzrate.** Sie sichert – wie eine Sonderzahlung – die Senkung der monatlichen Leasingraten.

**Full-pay-out.** Die Leasingraten decken alle Anschaffungskosten des Fahrzeugs und den gesamten Zins- und Verwaltungsaufwand ab (Vollamortisation).

**Geschlossene Kalkulation.** Die vereinbarte monatliche Leasingrate bleibt während der gesamten Laufzeit fest. Hält sich der Leasingnehmer an die vereinbarte Kilometerzahl, entstehen ihm keinerlei Kosten. Aber auch keine Erstattungen, wenn die tatsächlichen Kosten von den kalkulierten abweichen.

**Kaufoption.** Der Leasingnehmer hat das Recht, das Fahrzeug nach Ablauf des Vertrages zu erwerben.

**Kilometervertrag.** Basis dafür ist die voraussichtliche Laufleistung während der Vertragsdauer. Das Fahrzeug wird bei Vertragsende zurückgegeben. Abweichungen von der vereinbarten Kilometerzahl werden abgerechnet (Kulanz beachten). Achtung: Für Mehrkilometer kassiert der Leasinggeber bis zu 50 % mehr, als er für Minderkilometer erstattet!

**Kündigungsrecht.** In der Regel werden Fahrzeug-Leasingverträge ohne die Möglichkeit einer Kündigung während der Vertragslaufzeit abgeschlossen. Wenn es aber dazu kommen sollte, muss mit finanziellen Einbußen gerechnet werden.

**Laufzeit.** Sie richtet sich nach den steuerlichen Vorschriften (AfA-Tabellen) und der wirtschaftlich sinnvollen Nutzungszeit. Die Grundleasingzeit darf minimal 40 % und maximal 90 % der AfA-Zeit dauern.

**Offene Kalkulation.** Die Kosten für einzelne Dienstleistungen fließen in die Berechnung der Monatsraten ein. Bei Vertragsende werden dann die tatsächlichen Kosten der geleisteten Ratenzahlungen gegenübergestellt und abgerechnet.

**Restwert.** Das ist der voraussichtliche Gebrauchtwagenwert bei Vertragsende. Bei hoch geschätztem Restwert sind die Monatsraten geringer, bei einem niedrig geschätzten Restwert höher. Werden zu hohe Restwerte festgeschrieben, muß bei Vertragsende der Leasingnehmer die Differenz zwischen dem zu hohen Restwert und dem niedrigen Marktwert tragen.

**Sale-and-lease-back.** Der Fahrzeugnutzer verkauft das eigene Fahrzeug an den Leasinggeber und least es sofort von ihm zurück.

**Verlängerungsoption.** Der Leasingnehmer hat das Recht, nach Ablauf der vereinbarten Laufzeit das Fahrzeug über einen Verlängerungsvertrag weiter zu nutzen.

## Fallstricke beachten

Leasing hat eine Reihe von Vorteilen für den Unternehmer, jedoch gibt es auch einige Haken, die zu beachten sind. So empfiehlt *Christian Schäfer* vom ADAC in Hamburg potentiellen Leasingnehmern, sich mehrere Angebote einzuholen und auch gründlich die Rückgabeklauseln zu lesen. Vor Vertragsende ist es ratsam, den Wagen überprüfen zu lassen, damit Schäden vor der Abnahme ausgebessert werden können. Auch diese Punkte sollten beachtet werden:

- Leasing heißt, sehr sorgsam mit dem Fahrzeug umzugehen. Wenn ein Gutachter nach dem Ablauf des Vertrages Mängel feststellt, wird es teuer.
- Ohne Zustimmung des Leasinggebers dürfen am Fahrzeug keine Veränderungen wie Standheizungen u. ä. vorgenommen werden.
- Der Leasingnehmer als Nichteigentümer des Wagens darf das Fahrzeug nicht verkaufen, selbst wenn er es vielleicht nicht mehr ausreichend nutzt.
- Die Leasingkosten sind – über den gesamten Nutzungszeitraum betrachtet – höher als beim Kauf per Fremdfinanzierung, da der Leasinggeber das Ausfallrisiko und seinen Gewinn einkalkulieren muß.
- Kann die Leasingfirma das zurückgegebene Auto nicht verkaufen, sind Nachzahlungen fällig. Hat der Kunde einen Restwertvertrag abgeschlossen, ist er verpflichtet, die Differenz zwischen kalkuliertem und erzieltem Verkaufspreis zu übernehmen. (Siehe auch Kleines Leasing-ABC)
- Die laufenden Betriebskosten sind von ihm während der Vertragsdauer zu tragen.

## Die Wahl des Vertragspartners

Ist die Bank des Autoherstellers oder eine freie Leasing-Firma der günstigere Partner? Wie im richtigen Leben heißt es hier: Augen auf und Preise vergleichen. „Herstellergebundene Leasinggeber können den Leasingnehmern oft wesentlich günstigere Angebote unterbreiten als unabhängige Leasinggesellschaften“, meint *Andreas Krämer*, Direktor bei der Ford-Bank. Und weiter: „Die Autobanken bieten ihren Kunden Zusatzleistungen an, Z. B. Wartungs- und Reparaturverträge sowie Versicherungen bis hin zu komplettem Fuhrparkmanagement. Dadurch wird der eigene Betrieb auch organisatorisch, administrativ und buchhalterisch entlastet.“ Aber häufig locken auch freie Leasing-Firmen wie ALD-Leasing oder VR-Leasing mit günstigen Konditionen. Weil die Firmen bei den Herstellern große Stückzahlen an Fahrzeugen ordern, gewähren diese auch üppige Nachlässe, die sie teilweise an die Kunden weiter geben. **TIPP: unbedingt Preisvergleiche einholen.**

## Vertragsarten

Im Leasinggeschäft können zwei unterschiedliche Vertragsarten abgeschlossen werden: ein Vertrag mit Gebrauchtwagenabrechnung oder ein Vertrag mit Kilometerabrechnung. Mehr und mehr setzt sich der Vertrag nach gefahrenen Kilometern durch.

**Kilometervertrag.** Bei Verträgen mit Kilometer-Abrechnung wird die geschätzte Gesamtfahrleistung für die Laufzeit zu Grunde gelegt sowie so genannte Mehr- und Minderkilometer-Pauschalen vereinbart. Wer mehr als festgelegt unterwegs war, zahlt bei der Rückgabe für jeden Kilometer den vereinbarten Betrag. Hat der Kunde weniger als die vereinbarte Kilometerleistung gefahren, werden ihm die Minderkilometer erstattet. Meist gilt dabei für Mehr- o. Minderkilometer eine Toleranzgrenze von 2500 km, manche Bank gewährt auch eine Toleranz von 5000 km. Der Vorteil dieser Leasingform für den Kunden: Der Leasinggeber trägt das Risiko eines Mindererlöses beim Verkauf. Je nach Art des Leasingvertrages – nach Kilometerabrechnung oder Restwert-Ausgleich – können weitere Kosten entstehen (siehe Restwert).

**Gebrauchtwagen-Abrechnung.** Hier wird zu Vertragsbeginn auf der Grundlage einer voraussichtlichen Laufleistung ein geschätzter Gebrauchtwagenwert am Vertragsende ermittelt. Grundsätzlich gilt am Ende der Laufzeit eine Zeitwerteinschätzung. Liegt diese unter dem kalkulierten Wert, kann die Bank dem Kunden den Wagen andienen (Andienungsrecht). Der Kunde muß den Wagen zum Bankpreis kaufen. Liegt der Schätzwert über dem kalkulierten Wert, erhält der Kunde bei Ford – und nicht nur dort – 75 % des Mehrerlöses. Ist er niedriger, muss der Kunde die Differenz ausgleichen.

Neben Minderwerten fließen hier auch Marktgegebenheiten in die Bewertung ein. Der Kunde allein trägt das Marktrisiko, das meist für ihn schwer zu überschauen ist. Diese Leasingform ist für Kunden somit nicht klar abzuschätzen.

## Fazit

Die Beispiele zeigen (Tafel 1): Leasing ist die günstigste Variante. Am Vertragsende wird der Transporter zurückgegeben und man kann sofort ein neues Fahrzeug leasen.

Bei der Finanzierung geht das Fahrzeug zwar in das Eigentum des Unternehmers über. Er zahlt jedoch, bedingt durch den Zinsaufwand, insgesamt drauf.

*C. Tenner*