

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

4

JULI 2025 · 72. JAHRGANG



Foto: Adobe Stock

DIGITALER
SONDERDRUCK

LEASING

Leasing von Wärmepumpen

Neue Chancen für die Leasing-Branche in der Wärmewende

Dr. Kai Wohlfarth

Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL)

Leasing von Wärmepumpen

Neue Chancen für die Leasing-Branche in der Wärmewende

Die Wärmewende ist ein zentrales Ziel der deutschen Klimapolitik, das den Übergang von fossilen Brennstoffen zu umweltfreundlichen Heiztechnologien wie Wärmepumpen fördert. Der hohe Investitionsbedarf stellt sowohl private Haushalte als auch Versorger vor große finanzielle Herausforderungen. Leasing bietet eine flexible Lösung, da es ermöglicht, die Umstellung mit planbaren Raten zu finanzieren. Dank neuer rechtlicher und steuerlicher Regelungen können Leasing-Gesellschaften und Stadtwerke eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der Wärmewende spielen. Der Autor beschreibt, wie Leasing zur Finanzierung dieser Transformation beitragen kann. (Red.)

Die Wärmewende ist ein Schlüsselprojekt der deutschen Energie- und Klimapolitik. Sie zielt darauf ab, die Versorgung von Gebäuden mit Heizenergie weg von fossilen Brennstoffen hin zu klimafreundlichen Technologien zu transformieren. Wärmepumpen gelten dabei als zentrale Technologie, da sie mit hoher Effizienz Umweltenergie nutzbar machen – sei es aus Luft, Wasser oder Erdreich.

Doch der Weg zu einer dekarbonisierten Wärmeversorgung ist nicht nur technologisch, sondern auch finanziell ambitioniert: Allein die Umstellung von Millionen Gebäuden auf erneuer-

erbare Heizsysteme erfordert Investitionen in zweistelliger Milliardenhöhe – pro Jahr. Diese Summe stellt sowohl private Haushalte als auch Stadtwerke und kommunale Energieversorger vor enorme Herausforderungen.

Vor diesem Hintergrund eröffnen sich für die Leasing-Wirtschaft neue Geschäftschancen: Die jüngsten politischen Klarstellungen zur Förderung und zur rechtlichen und insbesondere steuerlichen Behandlung von Wärmepumpen könnten der Branche neue Investitionsfelder eröffnen und ihr damit auch ermöglichen, eine Rolle bei der Transformation des Wärmemarkts zu spielen.

Politischer Durchbruch für Leasing

Mit der Überarbeitung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) 2023 sowie der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG EM) wurde Ende 2023 die Grundlage geschaffen für eine Förderung von Wärmepumpen, die durch verschiedene Finanzierungsformen realisiert werden. Die staatliche Förderung sollte damit erstmals auch Nutzen statt Eigentum fördern. Sie galt damit auch für weitere Finanzierungsarten wie Leasing oder Mietkauf.

Der Rechtsausschuss des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) hatte sich in diesem

Zusammenhang mit der Leasing-Fähigkeit von Wärmepumpen nach dem BGB beschäftigt und diese grundsätzlich bejaht. In konstruktiven Gesprächen mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) konnte der BDL davon überzeugen, dass eine effektive Skalierung und damit ein effizienter Einsatz öffentlicher Fördermittel unter anderem mit Leasing erreicht werden können.

Der entscheidende Schritt erfolgte im März 2025: Ein Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) stellte klar, dass Leasing von Wärmepumpen unter bestimmten Bedingungen steuerlich möglich ist – insbesondere, wenn die Geräte als „Scheinbestandteile“ (§ 95 Bürgerliches Gesetzbuch; BGB) oder als Betriebsvorrichtungen eingestuft werden können. Damit ist der Weg frei für rechtssichere Leasing-Modelle im Kontext der Wärmewende. Auch hierfür hatte sich der BDL im Vorfeld im Bundesfinanzministerium stark gemacht, Gespräche geführt und Detailfragen geklärt.

Wärmewende als finanzielles Großprojekt

Der Umstieg auf klimaneutrale Wärmeversorgung ist kapitalintensiv. Wärmepumpen, insbesondere in Bestandsgebäuden, verursachen hohe Investitionskosten – durch Geräte, Installation, bauliche Anpassungen und neue Energiekonzepte. Demgegenüber stehen deutlich steigende Brennstoffkosten in den kommenden Jahren, insbesondere mit der Einführung des Emissions Trading System 2 (ETS2).

Diese Investitionen kommen sowohl auf private als auch gewerbliche und staatliche Eigentümer von Immobilien zu. Unterstützung kann durch kommunale Energieversorger und Stadtwerke erfolgen. Jedoch sehen sich auch diese



DR. KAI WOHLFARTH

ist Referatsleiter für Volkswirtschaft und Finanzierung beim Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), Berlin.



E-Mail:

kai.wohlfarth@leasingverband.de

oft mit massiven Finanzierungslücken konfrontiert, da weitere Investitionen in anderen Bereichen – etwa der Netzinfrastruktur oder der Digitalisierung – zu stemmen sind. Viele verfügen nicht über ausreichende Eigenmittel.

Vorteile für Stadtwerke und Versorger

Hier eröffnet Leasing Lösungen, sowohl für private Haushalte als auch für Versorger: Statt hoher Einmalinvestitionen können Projekte über planbare, nutzungsbasierte Raten realisiert werden. Die Möglichkeit, Anlagen bilanziell extern zu halten, erhöht die Investitionsfähigkeit von (auch kommunalen) Unternehmen deutlich. Insbesondere für viele Stadtwerke könnte dies den Unterschied machen bei der Frage, ob und inwieweit die Investition aufgeschoben oder umgesetzt werden sollen.

Die klassischen Vorteile des Leasings – Schonung der Liquidität, Bilanzneutralität, flexible Vertragsgestaltung – entfalten im Kontext der Wärmewende eine besonders hohe Relevanz. So sind Stadtwerke und Versorger mit enormen Investitionsausgaben belastet, welche zumeist durch Fremdkapital zu finanzieren sind.

Dieses kann nicht endlos als Kredit oder am Kapitalmarkt aufgenommen werden. Leasing kann hier ein Instrument zur Entlastung darstellen, da die Leasing-Raten direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht werden. Gegebenenfalls stehen den Leasing-Raten auch noch Einnahmen aus Contracting-Verträgen gegenüber.

Leasing-Gesellschaften könnten hier über ihre Bedeutung der reinen Finanzierung hinausgehen: Sie könnten zum Partner von Versorgern werden, der nicht nur Geräte bereitstellt, sondern bei Bedarf analog anderer Leasing-Objekte auch den Service der Planung und Wartung, des Monitorings und Rückbaus abdecken. Eine solche ganzheitliche Leasing-Lösung reduziert die Komplexität solcher Vorhaben für Stadtwerke und Versorger und beschleunigt damit gleichzeitig

die Umsetzung dringend notwendiger Maßnahmen. Zusätzlich bietet sich den meist regional verankerten Stadtwerken oder Versorgern ebenso die Möglichkeit, regionale Handwerker einzubeziehen.

Contracting durch Stadtwerke mit dem Endkunden

Wenn die Leasing-Nehmer in der skizzierten Vertragskonstellation als Contractor gegenüber dem Endkunden auftreten, dann bietet sich darüber hinaus die Möglichkeit auf die Wärmepumpen entsprechend der Netzbelastung Einfluss zu nehmen.

Diese Steuerungsmöglichkeit – ohne Verlust von Komfort – kann für die Stabilität regionaler Netze entscheidend sein. Im Umkehrschluss bieten sich durch größere Abnahmemengen Skaleneffekte für Leasing-Geber und Nehmer an.

Während Leasing-Gesellschaften ihre Verträge im B2B mit den Stadtwerken oder Versorgern schließen, ergibt sich für Stadtwerke oder Versorger die Möglichkeit, weiterhin private und gewerbliche Kunden zu bedienen.

Dazu setzen Stadtwerke und Versorger auf Contracting-Modelle: In solchen Fällen wird nicht die Wärmepumpe selbst, sondern lediglich die bereitgestellte Wärme bezahlt. Der Kunde profitiert von moderner, klimafreundlicher Technik, ohne selbst in Geräte oder Installation mit hohen Einmalbeträgen investieren zu müssen.

Für den Endverbraucher bedeutet das:

- keine hohen Anfangsinvestitionen
- verlässliche monatliche Raten
- kein Wartungsaufwand oder technisches Risiko
- Planungssicherheit über viele Jahre

Zuverlässigkeit und Know-how

Leasing-Gesellschaften, die die Technik finanzieren, und Stadtwerke oder Versorger, die das Contracting betreiben, könnten gemeinsam solche Modelle skalieren.

Die Leasing-Wirtschaft hat in der Vergangenheit zahlreich bewiesen, dass sie in der Lage ist, Transformation in großem Umfang mitzugestalten. Ob Maschinenparks in der Industrie, Fahrzeugflotten im ÖPNV oder Digitalisierung in Unternehmen und Bildung – überall dort, wo Innovation auf Finanzierungsbedarf trifft, hat sich Leasing als flexibles und verlässliches Instrument über Jahrzehnte hinweg etabliert.

Im Kontext der Wärmewende bietet sich nun die Chance, dieses Know-how auf einen neuen Bereich zu übertragen – mit hoher gesellschaftlicher und klimapolitischer Relevanz. Die nun entstandenen klaren rechtlichen Rahmenbedingungen schaffen dafür eine stabile Grundlage.

Vertragliche Voraussetzungen beachten

Mit der Einbeziehung von Leasing, Miete und Mietkauf in die Definition von „Contracting“ als förderfähige Finanzierungsmodelle in der BEG EM wurde ein großer Schritt getan. Förderprogramme wie KfW 458 und 459 ermöglichen nun auch Leasing-Gesellschaften, entweder direkt oder über Partnerunternehmen, Zuschüsse für Wärmepumpenprojekte zu erhalten. Antragssteller können die Hauseigentümer selbst oder dritte, wie der Finanzierungspartner sein.

Für die ordnungsgemäße Einhaltung der Förderrichtlinien wie die Nutzung im förderrechtlichen Sinn haftet der Hauseigentümer, also die Person mit dem tatsächlichen Zugriff auf die Wärmepumpe – nicht die Leasing-Gesellschaft. Die Möglichkeit, Förderzusagen vom Hauseigentümer an Finanzierungspartner wie die Leasing-Gesellschaft abzutreten, eröffnet zusätzliche Gestaltungsspielräume.

In dem beschriebenen B2B-Geschäft bieten Stadtwerke und Versorger den Leasing-Gesellschaften gegebenenfalls besondere Konstellationen für die Refinanzierungskosten. Sofern diese Stadtwerke oder Versorger kommunale Unternehmen sind oder über

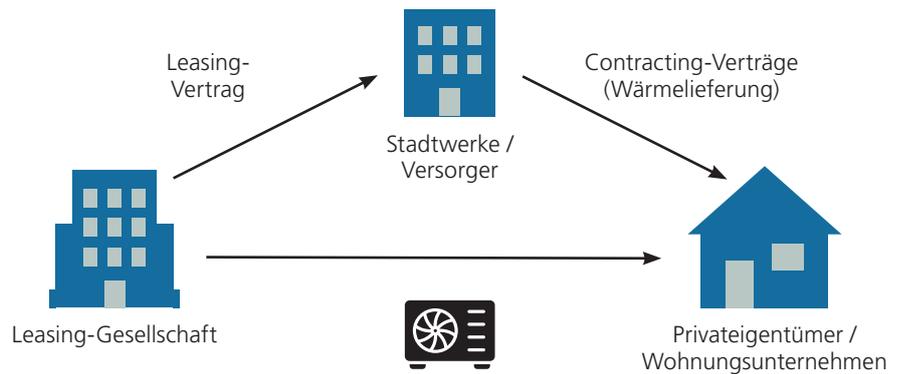
entsprechende staatliche/öffentliche Garantien verfügen, sind für Leasing-Gesellschaften kommunalähnliche Konditionen bei der Forfaitierung denkbar.

Zu einer glaubhaften vorübergehenden Zurverfügungstellung gehört die Existenz eines funktionierenden Zweitmarktes. Ohne diese wäre eine angedachte Verwertung am Ende der Vertragslaufzeit nicht möglich. Da der Markt hierfür in Deutschland aktuell noch ausgebaut wird, kann man hier auf Erfahrungswerte anderer europäischer Staaten wie zum Beispiel Dänemark und Schweden setzen.

Geschäftschancen für angestrebte Wärmewende

Ohne das Einbeziehen vielfältiger Finanzierungsmodelle wie auch Leasing wird die Wärmewende kaum zu stemmen sein – weder für Unternehmen, Stadtwerke noch für Privathaushalte. Dies bietet der Leasing-Branche

Vertragsmodell



Quelle: BDL

eine hervorragende Gelegenheit die Stärken dieses Finanzierungsmodells aufzuzeigen. Die steuerlichen und rechtlichen Voraussetzungen zur Leasing- und Förderfähigkeit sind gegeben. So können insbesondere in einem 2-Vertrags-Modell zwischen Leasing-Geber und Stadtwerken oder Versorgern die Vorteile von Leasing im B2B-Bereich ausgespielt werden, wäh-

rend weitere Chancen für Stadtwerke und Versorger sowie den privaten Endkunden im B2C genutzt werden können. Neben der reinen Finanzierung kann die Leasing-Branche auch eine aktive Rolle bei zusätzlichen Services, Beratungs-know-how oder weitere Serviceleistungen übernehmen und damit am Markt neue Geschäftsmodelle anbieten.