FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING
FLF

6

NOVEMBER 2026 · 73. JAHRGANG



Foto: KI-generiert mit ChatGPT

DIGITALER SONDERDRUCK

LEASING

Grenzbonitäten im Leasing

Ein Überblick

Sven Merkle, Karin Reutter
SüdLeasing GmbH und Süd Factoring GmbH, Stuttgart

Grenzbonitäten im Leasing

Ein Überblick

Leasing ist für Unternehmen mit einer schwächeren Bonität regelmäßig ein interessanter Finanzierungsbaustein. Das gilt vor allem dann, wenn das zu finanzierende Investitionsobjekt werthaltig, marktgängig und verwertbar ist. Der Leasing-Geber kann sich dann nicht nur an der Bonität des Leasing-Nehmers ausrichten, sondern auch an der Objektqualität und -werthaltigkeit. Dem Leasing-Nehmer eröffnet dies im Gegenzug Investitionsmöglichkeiten, die ihm bei einer angespannten Bonitätssituation über klassische Finanzierungsbausteine nicht mehr zur Verfügung stehen. (Red.)

In der Unternehmensfinanzierung zeigt sich in den zurückliegenden Jahren ein bekanntes Spannungsfeld. Einerseits bleiben Investitionen notwendig und gewinnen zunehmend an Bedeutung. Unternehmen benötigen Maschinen, Fahrzeuge, Baumaschinen oder Produktionsanlagen, um Aufträge zu erfüllen, Effizienzen zu steigern, neue Marktanforderungen zu bedienen sowie das Geschäftsmodell zu transformieren und wettbewerbsfähig zu halten. Andererseits geraten etablierte Geschäftsmodelle zunehmend unter Druck. Unternehmen sind mit steigenden Kosten, schwächeren Ertragslagen, höheren Finanzierungskosten und nicht selten mit einer angespannten Liquiditätssituation konfrontiert.[1] Im Ergebnis führt dies bei den klassischen Finanzierungspartnern oftmals zu einer restriktiveren Handhabung von Finanzierungsanfragen und dazu, dass Kreditfinanzierungen schwieriger darstellbar sind.

Klassische Finanzierungspartner beurteilen Finanzierungsanfragen anhand der Bonitätssituation (Vermögens-, Finanz- und Ertragslage) des Kreditnehmers, der sich hieraus ergebenden Ratingklasse (gegebenenfalls zusätzlich unter Berücksichtigung von qualitativen Faktoren) sowie auf Basis zur Verfügung stehender Sicherheiten. Ist die Bonität geschwächt und sind werthaltige Sicherheiten nicht oder nicht ausreichend vorhanden, sinkt der Finanzierungsspielraum. An diesem Punkt kann Leasing eine wichtige Rolle einnehmen.

Der Unterschied liegt dabei ausdrücklich nicht darin, dass die Bonität des Leasing-Nehmers für den Leasing-Geber entbehrlich ist. Der Unterschied liegt vielmehr im spezifischen Risikoprofil des Leasing-Gebers. Während der klassische Investitionskredit häufig vor allem auf die Rückführung aus dem operativen Zahlungsstrom des Unternehmens und ergänzende Kreditsicherheiten abstellt, rückt beim Leasing-Geber das konkrete Investitionsobjekt deutlich stärker in den Mittelpunkt der Risikobetrachtung. Das Objekt ist nicht nur Finanzierungsgegenstand, sondern zugleich eine wesentliche Sicherheit und dementsprechend ein werthaltiger Risikopuffer.

Für Leasing-Finanzierungen bedeutet das zusammengefasst: eine schwächere Bonität des Leasing-Nehmers muss nicht zwingend zum Ausschluss und damit zur Ablehnung einer Finanzierungsanfrage führen. Entscheidend ist vielmehr das Zusammenspiel aus einer wirtschaftlichen Grundbonität des Leasing-Nehmers, Werthaltigkeit des Leasing-Objekts sowie der zugrunde liegenden Vertragsstruktur. Leasing bei Grenzbonitäten ist daher kein Standardgeschäft. Es ist ein Finanzierungsfeld, das besondere Objektkompetenz und risikopraktische Erfahrung erfordert.

Grundbonität des Leasing-Nehmers

Unternehmen mit einer Grenzbonität sind in der Praxis häufig dadurch gekennzeichnet, dass diese für eine klassische Kreditfinanzierung nur noch eingeschränkt infrage kommen, ohne



SVEN MERKLE

ist Gruppenleiter in der Marktfolge bei der SüdLeasing GmbH, Stuttgart.

in

E-Mail:
sven.merkle@suedleasing.de



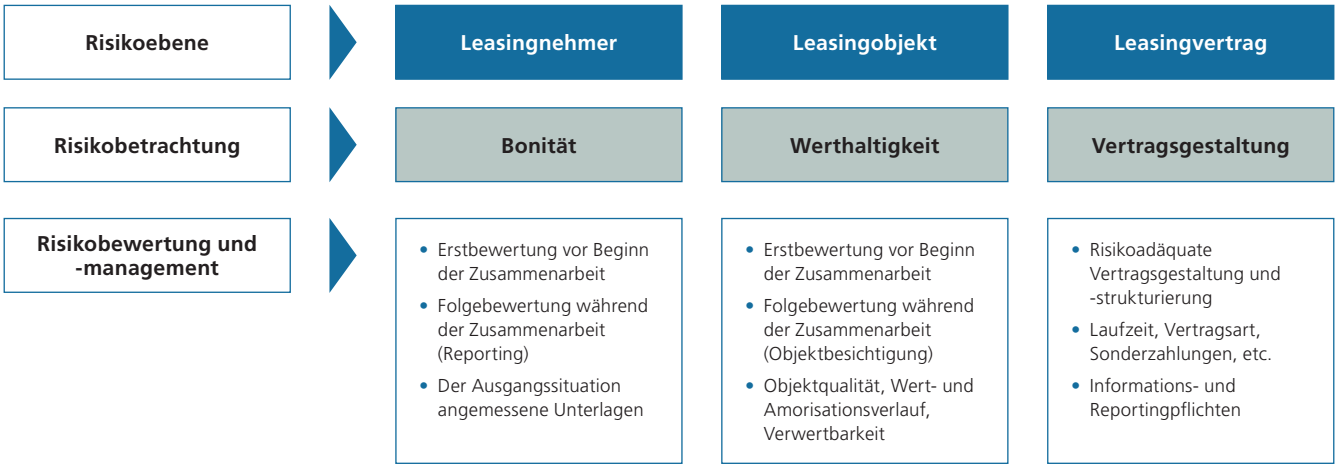
KARIN REUTTER

ist Generalbevollmächtigte bei der SüdLeasing GmbH und der Süd Factoring GmbH, Stuttgart.

in

E-Mail:
karin.reutter@suedleasing.de

Abbildung 1: Das Risikoprofil im Überblick



Quelle: SüdLeasing GmbH

bereits zahlungsunfähig oder ohne Fortführungsperspektive zu sein. In diesem Zwischenbereich kann Leasing Finanzierungsspielräume eröffnen.

Gleichwohl bleibt eine Mindestbonität auch im Leasing zwingend erforderlich. Der Leasing-Geber kann mit einer schwächeren Bonität umgehen, aber keine fehlende wirtschaftliche Tragfähigkeit des Geschäftsmodells akzeptieren. Der Leasing-Nehmer muss grundsätzlich in der Lage sein, die laufenden Raten und Finanzierungsverpflichtungen aus dem operativen Geschäft zu bedienen. Eine ausreichende Kapitaldienstfähigkeit, nachvollziehbare wirtschaftliche Verhältnisse und eine erkennbare Fortführungsfähigkeit des Geschäftsmodells bleiben zentrale Voraussetzungen.

In der Praxis zeigt sich jedoch, dass gerade diese Anforderungen bei Grenzbonitäten anspruchsvoll sind. Jahresabschlüsse liegen teilweise verspätet vor. Betriebswirtschaftliche Auswertungen sind nicht immer aktuell oder in der erforderlichen Tiefe und Qualität vorhanden. Planungen beschränken sich mitunter auf Umsatzannahmen, ohne wesentliche Planungsprämissen, Liquidität, Rohertrag, Kostenentwicklung und Investitionswirkung hinreichend zu erläutern. Insbesondere bei kleineren Finanzierungsvolumina stellt sich dabei für den Leasing-Geber konkret die Frage, bis zu welchem Punkt eine vertiefte Analyse wirtschaftlich noch angemessen ist.

Sanierungssituationen als Herausforderung

Liegt nicht nur eine Grenzbonität, sondern eine nachhaltige Unternehmenskrise vor, stellt dies eine besondere Herausforderung dar. Spätestens mit dem Übergang des Krisenunternehmens in eine andauernde Erfolgs- oder Liquiditätskrise ist regelmäßig eine existenzbedrohliche Situation erreicht.[2] Wird auf diese nicht konsequent in Form eines strukturierten Sanierungsprozesses reagiert, endet der Krisenverlauf in der Praxis nicht selten in der Insolvenzreife des Unternehmens. In solchen Konstellationen darf eine Leasing-Finanzierung nicht isoliert betrachtet werden. Das Leasing-Objekt löst regelmäßig keine grundlegenden Probleme des Geschäftsmodells oder beseitigt nachhaltig vorhandene Krisenursachen. Die falsche und unkoordinierte Etablierung von Finanzierungsinstrumenten in einer Unternehmenskrise birgt vielmehr die Gefahr einer zusätzlichen Liquiditätsbelastung ohne ausreichenden operativen oder strategischen Sanierungsbeitrag.

Leasing kann in solchen Sanierungssituationen dennoch eine sinnvolle Finanzierungsmaßnahme darstellen. Eine neue Maschine kann erforderlich sein, um Produktionskosten zu senken, Qualität zu sichern, Produktionsprozesse zu verlagern oder Aufträge überhaupt erfüllen zu können. Entscheidend ist, dass die Leasing-Finanzierung in ein tragfähiges Gesamtfinanzierungskonzept eingebunden wird, welches wiederum zwingend Teil eines nachvollziehbaren und tragfähigen Sanierungskonzepts sein sollte.[3]

Risikoadäquate Prüfungstiefe

Eine zentrale Aufgabe des Leasing-Gebers besteht somit darin, ein ausreichend tiefes und belastbares Verständnis der wirtschaftlichen Ausgangssituation des Leasing-Nehmers zu erhalten und hieraus die richtigen Handlungs- und Entscheidungsgrundlagen abzuleiten.

Der Zielkonflikt in der Praxis ist dabei deutlich zu erkennen. Einerseits soll der Prozess schlank genug bleiben, um Leasing als schnelle und investitionsnahe Finanzierung nutzbar zu halten. Andererseits darf die Prüfung nicht so stark vereinfacht werden, dass die Schwäche des Leasing-Nehmers erst nach Vertragsbeginn sichtbar wird.

Der Leasing-Geber muss den Anspruch haben, diesen Zielkonflikt durch einen risikoadäquaten Prüfungsansatz bestmöglich aufzulösen und vorübergehende Schwächen von strukturellen Problemen zu unterscheiden. Eine kurzfristige Ergebnisbelastung durch Auftragseinbruch, Projektverzug oder

Materialpreisanstieg ist anders zu bewerten als ein dauerhaft nicht tragfähiges Geschäftsmodell. Ebenso macht es einen Unterschied, ob die geplante Investition die Wettbewerbsfähigkeit stärkt oder lediglich zusätzlichen Kapitaldienst in eine bereits überlastete Struktur bringt.

Dabei sollte die Prüfungstiefe verhältnismäßig sein und sich an der Ausgangssituation des Kunden und dessen Gegebenheiten orientieren. Wo das Zusammenspiel aus Bonität, Objekt und Finanzierungsvolumen zu einer herausfordernden Risikosituation führt, ist eine weitreichende und tiefergehende Prüfung sachgerecht und auch geboten. Im Umkehrschluss bedeutet eine risikoadäquate Prüfungstiefe aber auch, dass weniger herausfordernde Ausgangssituationen ebenfalls der Situation entsprechend geprüft werden sollten, sodass eine weniger tiefgehende Prüfung angemessen sein kann.

In der Praxis empfiehlt sich eine klare Eskalationslogik. Einfache Grenzfälle mit gutem Objekt, nachvollziehbarer Ertragslage und transparenten Unterlagen können in einem standardisierten, aber risikosensiblen Prozess behandelt werden. Komplexe Fälle mit Sanierungsnähe, Spezialobjekten oder ungeklärter Gesamtfinanzierung gehören in eine vertiefte Risikoprüfung.

Leasing-Objekt als zentrale Sicherheit

Der besondere Vorteil einer Leasing-Finanzierung liegt im Objektbezug. Das Leasing-Objekt ist die zentrale Sicherheit des Leasing-Gebers. Dies gilt insbesondere bei klassischen Investitionsgütern wie Maschinen, Produktionsanlagen, Baumaschinen und Fahrzeugen. In diesen Objektklassen existieren häufig Marktpreise in etablierten Zweitmärkten, Händlerstrukturen, Erfahrungswerte zu Nutzungsdauer und Wartung sowie Möglichkeiten zur Weiterverwertung.

Dabei wird der Leasing-Geber nicht ausschließlich den Anschaffungswert oder den bilanziellen Wert des Leasing-Objekts betrachten. Für eine fundierte und belastbare Risikobeurteilung wird er vielmehr auch den voraussichtlich realisierbaren Verwertungserlös in Betracht ziehen und seiner Risikoeinschätzung zugrunde legen. Eine Maschine kann im Neuzustand hochwertig sein und dennoch im Verwertungsfall nur eingeschränkt marktgängig. Umgekehrt kann eine gebrauchte Baumaschine bei guter Wartung und breitem Zweitmarkt für den Leasing-Geber eine sehr belastbare Sicherheit darstellen.

Ein wesentlicher Unterschied zur klassischen Kreditfinanzierung liegt in der Eigentümerstellung des Leasing-Gebers. Gerät der Leasing-Nehmer in die Insolvenz, kann diese Position dem Leasing-Geber grundsätzlich die Möglichkeit eröffnen, das nicht zur Insolvenzmasse gehörende Leasing-Objekt herauszuverlangen.[4] Für die Risikobeurteilung bei Grenzbonitäten ist dies bedeutsam, weil sich die Sicherheitenposition nicht allein auf einen Zahlungsanspruch gegen den Leasing-Nehmer beschränkt. Gleichwohl ersetzt das Aussonderungsrecht keine operative Beherrschbarkeit. Standort, Zustand, Dokumentation, Zugriffsmöglichkeit und Verwertungskosten entscheiden darüber, welchen wirtschaftlichen Wert diese Rechtsposition im Einzelfall tatsächlich hat.

Risikomanagement durch Objektexpertise

Wichtige Kriterien der Objektqualität sind vor allem Fungibilität, technische Lebensdauer, Wartungszustand, Marktgängigkeit, Standardisierung, Demontage- sowie Transportfähigkeit. Hinzu kommen rechtliche und praktische Zugriffsmöglichkeiten. Ein Leasing-Objekt, das zwar formal im Eigentum des Leasing-Gebers steht, aber schwer identifizierbar, fest verbaut oder nur mit erheblichem Aufwand aus einer Produktionslinie zu lösen ist, bietet im Ernstfall weniger Sicherheit als die Vertragsdokumentation vermuten lässt.

Gerade bei Grenzbonitäten reicht eine schematische Objektbewertung oftmals nicht aus. Erforderlich ist vielmehr ein vertieftes Expertenwissen über das jeweilige Objekt, typische Wertverläufe, Nutzungsintensitäten, Wartungsanforderungen und Zweitmärkte.

Dazu gehört auch die Einschätzung, welche vertraglichen Nebenbedingungen den Objektwert tatsächlich sichern können. Wartungsauflagen, Versicherungsnachweise, Standortmeldungen, Besichtigungsrechte oder Vorgaben zur Nutzung entfalten nur dann risikomindernde Wirkung, wenn sie zum Objekt, zur Branche und zur konkreten Verwertungsperspektive passen. Objektexpertise ist damit nicht nur Grundlage der Bewertung, sondern auch Voraussetzung für eine wirksame Vertragsgestaltung.

Bei Fahrzeugen ist die Verwertung häufig vergleichsweise transparent. Marktpreise lassen sich über Datenbanken, Händler und Auktionen nachvollziehen. Die Dokumentation über die Zulassungsbescheinigung Teil Zwei und ergänzende Vertragsunterlagen erleichtert die Nachvollziehbarkeit der Eigentümerstellung.

Auch bei Baumaschinen bestehen häufig aktive Zweitmärkte, sofern Marke, Zustand, Betriebsstunden, Wartung und Einsatzgebiet ausreichend dokumentiert und nachvollziehbar sind. Standardisierte Produktionsmaschinen können ebenfalls gut verwertbar sein, wenn sie in mehreren Branchen einsetzbar sind und keine zu hohe Spezialisierung aufweisen.

Hochspezialisierte Sondermaschinen, individuell angepasste Anlagen, fest verbaute Produktionslinien oder Objekte mit geringer technischer Restlebensdauer wird der Leasing-Geber hingegen kritischer bewerten. Hier kann der theoretische Objektwert deutlich vom realisierbaren Verwertungserlös abweichen. Demontagekosten, Transport, Gutachterkosten, Standzeiten, fehlende Käufergruppen und Preisabschläge im Krisenfall mindern den Sicherungswert.

Besonders anspruchsvoll sind Objekte, deren wirtschaftlicher Nutzen eng an den Standort, die Produktionsumgebung oder bestimmte Genehmigungen

gebunden ist. Problematisch sind in diesem Zusammenhang auch Objekte, deren Verwertung stark vom Fortbestand des Leasing-Nehmers abhängt. Eine Sondermaschine, die nur für einen bestimmten Produktionsprozess geeignet ist, kann betriebswirtschaftlich sinnvoll sein, aber als Sicherheit schwach wirken. Ebenso wird der Leasing-Geber Leasing-Objekten weniger Wert beimessen, die nicht in sein originäres Objektportfolio fallen, sofern keine ausreichende Markt-, Bewertungs- und Verwertungskompetenz vorhanden ist.

Für Leasing-Gesellschaften bedeutet dies: Bei Grenzbonitäten darf die Objektbewertung und -prüfung nicht nachrangig behandelt werden. Gerade dort, wo der Leasing-Nehmer bereits eine angespannte Bonität aufweist, muss die Objektseite besonders robust sein. Sie wird zu einem Kernbestandteil der Risikobewertung und Entscheidung. Ein gutes Objekt kann eine schwächere Bonität abfedern. Ein schwaches oder kaum verwertbares Objekt verstärkt dagegen das bereits vorhandene Risiko aus der schwächeren Bonität des Leasing-Nehmers.

Vertragsstruktur steuert Risiko

Bei Grenzbonitäten ist die Vertragsgestaltung kein nachgelagerter Formalakt. Sie ist ein zentrales Instrument der Risikosteuerung. Über Laufzeit, Sonderzahlungen, Tilgungsverlauf, Restwertgestaltungen und Nebenpflichten lassen sich wesentliche Parameter vertraglich gestalten, die eine Leasing-Finanzierung bei Grenzbonitäten für den Leasing-Geber überhaupt erst möglich machen.

Erhöhte Sonderzahlungen können beispielsweise die offene Amortisation zu Beginn reduzieren und das Risiko des Leasing-Gebers entsprechend deckeln. Kürzere Laufzeiten mit einer strafferen Ratenstruktur verringern die Unsicherheit über die wirtschaftliche Entwicklung des Leasing-Nehmers sowie über den technischen Zustand des Objekts.

Auch Mietkaufmodelle können in Einzelfällen eine geeignete Strukturierungsoption sein. Sie können durch eine stärkere Amortisationslogik und eine klarere Rückführungsstruktur das Risiko des Finanzierers begrenzen. Allerdings darf die höhere laufende oder anfängliche Belastung den Leasing-Nehmer nicht überfordern. Mietkauf ist daher keine pauschal risikoärmere Lösung, sondern nur dann sinnvoll, wenn Kapitaldienst, Objektwert und Gesamtfinanzierung zusammenpassen.

Restwertgarantien von Dritten können Objektrisiken verlagern und Bürgschaften können für eine entsprechende Ersatzbonität sorgen. Wartungs- und Versicherungsauflagen sichern den Objektwert und reduzieren das Risiko einer stillen Verschlechterung.

Covenants und Berichtspflichten können zusätzliche Frühwarnsignale liefern. Dazu zählen etwa regelmäßige betriebswirtschaftliche Auswertungen,

Liquiditätsübersichten, Nachweise über Steuer- und Sozialversicherungszahlungen, Objektstandortmeldungen oder die Pflicht zur Anzeige wesentlicher Veränderungen. Objektbesichtigungen sind besonders bei Maschinen, Produktionsanlagen und Baumaschinen ein wirkungsvolles Instrument. Sie schaffen Transparenz über Zustand, Nutzung und Standort.

Diese Gestaltungsfreiheit ist jedoch nicht unbegrenzt. Die vertragliche Struktur sollte insbesondere mit den einschlägigen Leasing-Erlassen der Finanzverwaltung und den daraus folgenden Anforderungen an die steuerliche Einordnung des Leasing-Verhältnisses vereinbar bleiben. Risikoreduzierende Elemente wie Sonderzahlungen, Laufzeiten, Restwertregelungen oder Andienungsrechte dürfen daher nicht isoliert aus Risikosicht optimiert werden. Sie müssen stets auch daraufhin geprüft werden, ob die gewünschte bilanzielle und steuerliche Behandlung des Leasing-Vertrags erhalten bleibt.[5] Gerade bei Grenzbonitäten ist dieser Abgleich wichtig, weil wirtschaftlich sinnvolle Sicherungsmechanismen sonst unbeabsichtigt zu strukturellen oder steuerlichen Folgeproblemen führen können.

Vertragsgestaltung als Spannungsfeld

Dabei repräsentiert die Vertragsgestaltung allerdings auch stets einen Zielkonflikt und bewegt sich dadurch im Spannungsfeld zwischen den Interessen des Leasing-Gebers und des Leasing-Nehmers.

Je stärker der Leasing-Geber das Risiko durch Sonderzahlungen oder kurze Laufzeiten begrenzt, desto geringer kann der Liquiditätsvorteil für den Leasing-Nehmer ausfallen. Eine Struktur, die aus Sicht des Risikomanagements überzeugend wirkt, kann aus Kundensicht wirtschaftlich nicht mehr tragfähig sein.

Umgekehrt darf eine kundenfreundliche Struktur nicht dazu führen, dass der Leasing-Geber am Ende ein schwaches Unternehmen, ein schwer verwertbares Objekt und einen zu langsamen Risikoabbau finanziert. Eine risikoadäquate Vertragsgestaltung verlangt daher Augenmaß von beiden Seiten und muss einen angemessenen Interessenausgleich zwischen Leasing-Geber und Leasing-Nehmer zum Ziel haben. In der Praxis sind dabei differenzierte Lösungen gefragt: eine angemessene Sonderzahlung statt maximaler Vorausbelastung, eine realistische Laufzeit statt schematischer Verkürzung, klare Berichtspflichten statt administrativer Überforderung und gezielte Objektkontrolle statt formaler Dokumentensammlung.

Herausforderungen und Grenzen

Die Möglichkeit des Leasing-Gebers, bei schwächeren Bonitäten auf das Leasing-Objekt als risikoreduzierende Sicherheit abzustellen, hat jedoch Grenzen. Ein werthaltiges Objekt kann Bonitätsrisiken zwar abfedern, jedoch nicht vollständig kompensieren. Eine vorhandene Grundbonität muss auch bei werthaltigen Objekten gegeben sein. Ohne ausreichende Grundbonität ist ein Ausfall des Leasing-Nehmers regelmäßig nicht mehr angemessen beherrschbar und das kann weder im Interesse des Leasing-Nehmers noch des Leasing-Gebers sein. Ein werthaltiges Objekt kann die schwächere Ausgangsbonität somit zwar stützen, aber nicht vollständig ersetzen.

Die Verfügbarkeit von Bonitätsinformationen in einem ausreichenden Umfang und in einer belastbaren Qualität ist in der Praxis regelmäßig eine Herausforderung, gewinnt aber gerade bei der Strukturierung von Leasing-Finanzierungen bei Grenzbonitäten an besonderer Bedeutung. Mit einer schwächeren Ausgangsbonität kann der Leasing-Geber umgehen und unter Einbeziehung aller Risikoaspekte gegebenenfalls auch eine Finanzierungslösung strukturieren. Eine mangelnde Transparenz aufgrund nicht oder nicht ausreichend belastbarer Bonitätsinformationen ist hingegen regelmäßig ein erhebliches Umsetzungsrisiko.

Besonders kritisch wird die Umsetzungswahrscheinlichkeit dann, wenn mehrere dieser Faktoren zusammenkommen. Aus Sicht des Risikomanagements ist deshalb eine kombinierte Betrachtung zwingend erforderlich. Bonität, Objekt und Vertragsstruktur dürfen nicht isoliert geprüft werden. Eine schwächere Bonität kann durch ein sehr gutes Objekt und eine konservative Vertragsstruktur teilweise ausgeglichen werden. Ein mäßiges Objekt kann bei guter Bonität vertretbar sein. Schwache Bonität und schwaches Objekt bilden dagegen eine Risikokombination, die regelmäßig nicht sachgerecht ist.

Für die Praxis bietet sich eine strukturierte Entscheidungssystematik an. Im Mittelpunkt stehen drei Kernfragen. Erstens: Ist der Leasing-Nehmer trotz schwächerer Bonität wirtschaftlich fortführungsfähig? Zweitens: Ist das Objekt werthaltig, marktgängig und unter Stressbedingungen verwertbar? Drittens: Lässt sich das verbleibende Risiko durch Vertragsstruktur, Überwachung und operative Maßnahmen steuern?

Entscheidung in der Praxis

Aus diesen Fragen ergeben sich die in Abbildung 2 dargestellten idealtypischen Fallgruppen. Eine Finanzierung ist häufig strukturierbar, wenn die Bonität zwar schwach, auf einem niedrigen Niveau aber nachvollziehbar tragfähig ist und das Objekt eine hohe Qualität mit Blick auf Werthaltigkeit und Verwertbarkeit aufweist. Das gilt etwa bei gängigen Baumaschinen, Fahrzeugen oder standardisierten Produktionsmaschinen mit aktivem Zweitmarkt. Hier können Sonderzahlungen, kürzere Laufzeiten, Wartungsauflagen und Objektbesichtigungen das Risiko zusätzlich begrenzen.

Anders liegt der Fall, wenn zwar ein gutes Objekt vorliegt, der Leasing-Nehmer sich aber in einer nachhaltigen Unternehmenskrise befindet. Dann sollte Leasing regelmäßig nur im Rahmen eines plausiblen Sanierungskonzepts und einer abgestimmten Gesamtfinanzierung erfolgen. Das Objekt allein trägt das Risiko nicht. Es kann aber ein Baustein sein, wenn die Investition zur wirtschaftlichen Stabilisierung beiträgt.

Abbildung 2: Vereinfachte Entscheidungssystematik

	Hohe Objektqualität und Werthaltigkeit	Niedrige Objektqualität und Werthaltigkeit
Schwache aber vorhandene Grundbonität	**Gut umsetzbar** Geeignet bei marktgängigen Objekten, nachvollziehbarer/ transparenter Bonität und klarer Verwertungsperspektive. **Mögliche Strukturierungsmaßnahmen:** Sonderzahlungen, kürzere Laufzeit, Wartungsauflagen, Objektbesichtigung	**Nur eingeschränkt nutzbar** Finanzierung hängt stark von Zusatzsicherheiten, einer risikoadäquaten Vertragsgestaltung und enger Überwachung ab. **Kritisch bei:** Spezialobjekten, geringer Zweitmarktfähigkeit, unklaren Restwerten
Strukturelle Krise / unklare Bonitätslage	**Nur nach weitergehender Prüfung umsetzbar** Objekt kann Risikopuffer sein, ersetzt aber kein Fortführungskonzept/tragfähiges Sanierungskonzept **Regelmäßig erforderlich:** plausible Gesamtfinanzierung, tragfähiges Fortführungskonzept, klare Investitionslogik, erhöhte Transparenz	**Regelmäßig nicht umsetzbar** Schwache Bonität und schwaches Objekt führen zu einer kaum beherrschbaren Risikokombination **Typische Ausschlussgründe:** fehlende Unterlagen, akute Zahlungsunfähigkeit, nicht verwertbare Spezialanlage.

Quelle: SüdLeasing GmbH

Kritisch sind Fälle, in denen die Bonität schwach und das Objekt nur eingeschränkt verwertbar ist. Bei Spezialanlagen, fest verbauten Produktionslinien oder sehr individuellen Maschinen kann eine Finanzierung trotz betrieblicher Notwendigkeit für den Leasing-Geber schwer vertretbar sein. Zusätzliche Sicherheiten, hohe Sonderzahlungen oder sehr kurze Laufzeiten können helfen, lösen das Grundproblem aber nicht in jedem Fall und können an einer praktischen Umsetzbarkeit scheitern.

Regelmäßig nicht sachgerecht erscheint Leasing dann, wenn akute Zahlungsunfähigkeit droht oder die Insolvenzreife bereits eingetreten ist, wesentliche Unterlagen zur Bonität des Leasing-Nehmers fehlen oder nicht in ausreichend belastbarer Qualität vorliegen, das Objekt nicht marktgängig oder nicht ausreichend belastbar verwertbar ist und die Gesamtfinanzierung des Leasing-Nehmers ungeklärt bleibt. In solchen Fällen würde die objektbasierte Absicherung überdehnt. Das Risiko läge nicht mehr in einer vertretbaren Grenzbonität, sondern in einer nicht beherrschbaren Ausfallkonstellation.

Die Fallgruppen ersetzen keine Einzelfallprüfung, sondern verdeutlichen, dass Grenzbonitäten nicht pauschal zu beurteilen sind. Entscheidend ist die Kombination der Risikofaktoren. Ein starkes Objekt kann eine schwächere Bonität teilweise kompensieren. Eine klare Vertragsstruktur kann das Risiko weiter reduzieren. Fehlen jedoch Fortführungsperspektive, Transparenz und Verwertbarkeit, stößt Leasing an seine Grenzen.

Finanzierungsbaustein für Grenzbonität

Leasing kann bei Grenzbonitäten ein wichtiger Finanzierungsbaustein sein. Die Stärke liegt in der Verbindung aus Objektbezug, Eigentümerposition, Verwertungsperspektive und risikoadäquater Vertragsgestaltung. Dadurch kann die Abhängigkeit von der originären Bonität des Leasing-Nehmers in bestimmten Konstellationen relativiert werden. Sie verschwindet aber nicht.

Für Leasing-Gesellschaften ist entscheidend, ob das Risiko operativ beherrschbar und vertraglich angemessen abbildbar ist. Ein marktgängiges Objekt mit stabiler Verwertungsperspektive, eine transparente (wenn auch schwache) Ausgangsbonität und eine klare Vertragsstruktur können auch bei schwächerer Bonität eine Finanzierung ermöglichen. Gerade bei Grenzbonitäten setzt dies vertiefte Objekt- und Verwertungskompetenz voraus; zugleich muss die Vertragsstruktur nicht nur risikoadäquat, sondern auch steuerlich und bilanziell tragfähig ausgestaltet sein.

Die Grenzen sind ebenso deutlich. Leasing ersetzt keine Sanierung, keine tragfähige Gesamtfinanzierung und keine Grundbonität. Bei akuter Zahlungsunfähigkeit, fehlender Transparenz, strukturell nicht tragfähigem Geschäftsmodell oder kaum verwertbarem Objekt ist Zurückhaltung geboten. In Sanierungsnähe kann Leasing sinnvoll sein, aber nur als Teil eines nachvollziehbaren Sanierungskonzepts. Grenzbonitäten sollten weder pauschal gemieden noch sorglos finanziert werden. Der sachgerechte Weg liegt in einer differenzierten Einzelfallprüfung. Leasing ist bei Grenzbonitäten dann tragfähig, wenn nicht die schwache Bonität finanziert wird, sondern ein werthaltiges, nutzbares und verwertbares Objekt in eine belastbare wirtschaftliche Gesamtstruktur eingebettet ist.

Fußnoten:
1) Exemplarisch für den Transformationsbedarf in der Autoindustrie und im Maschinenbau: Roland Berger Restrukturierungsstudie 2025, abrufbar unter: https://content.rolandberger.com/hubfs/07_presse/Roland%20Berger_Restrukturierungsstudie_final.pdf.
2) Vgl. hierzu detailliert zum idealtypischen Ablauf einer Unternehmenskrise Crone/Werner: Modernes Sanierungsmanagement, 6. Auflage, S. 18 ff.
3) Dies erfolgt in der Praxis regelmäßig in Form eines Sanierungsgutachtens nach dem in der Praxis etablierten und relevanten IDW S6: IDW S6, Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten, Stand 22.06.2023.
4) Siehe hierzu grundsätzlich: Aussonderungsrecht nach Paragraf 47 Insolvenzordnung.
5) Zur Bilanzierung im Allgemeinen sowie zu den einschlägigen Leasing-Erlassen der Finanzverwaltung im Speziellen siehe Kroll: Richtig Leasen – Praxisratgeber für Leasing-Geber und Leasing-Nehmer, Ausgabe 2026/2027, S. 74 ff.