

NULL EIGENTUM. VOLLE KONTROLLE

Warum Leasing das bessere Kapital ist



Harald de Vries

VR-Publishing House - London

Über das Buch

„Leasing-Revolution: Wie KMU mit fremdem Kapital mächtiger werden als Konzerne“

Wer heute noch kauft, hat morgen schon verloren.

In einer Welt, in der Kapital endlich, Bankgespräche toxisch und Investoren wankelmütig sind, stellt sich eine neue Machtfrage:

Wer kontrolliert die Ressourcen – und wer zahlt sie?

Dieses Buch bricht mit dem tradierten Eigentumsdogma und zeigt, wie clevere Unternehmer sich durch Leasing vom Kapitaldiktat befreien. Harald de Vries entlarvt die Denkfehler klassischer Finanzierung, zerlegt das Kaufmantra des Mittelstands – und liefert eine scharfsinnige Alternative: strategisches Leasing als Systemvorteil.

Keine romantischen Geschichten von Kreditverträgen.

Keine moralischen Appelle an Sparsamkeit.

Sondern ein präziser, pragmatischer Blick auf das, was wirklich zählt: **Liquidität, Handlungsmacht, Skalierung** – und Unabhängigkeit.

Mit zahlreichen Praxisbeispielen, Checklisten und Denkanstößen zeigt dieses Buch,

- wie Sie Ihre Bilanz entgiften,
- Ihre Eigenkapitalquote schonen,
- und Investitionen realisieren, **ohne zu besitzen.**

Ein Handbuch für Unternehmer, die nicht klein denken – sondern groß handeln.

Weil Leasing nicht nur ein Finanzierungsinstrument ist – sondern eine Machtstrategie.

Über den Autor

Harald de Vries glaubt nicht an Kapital als knappes Gut. Er glaubt an falsche Strategien. Als Unternehmer, Autor und langjähriger Berater kennt er die systemischen Fehlannahmen, mit denen sich gerade mittelständische Unternehmen bei der Finanzierung ihres Wachstums selbst blockieren – und weiß, wie man sie durchbricht.

Seit über zwei Jahrzehnten begleitet de Vries Unternehmer bei der Entwicklung nachhaltiger Finanzierungsstrategien. Sein Fokus liegt auf der intelligenten Nutzung von Leasing- und Finanzierungsinstrumenten, die Liquidität sichern, Investitionen beschleunigen und operative Risiken minimieren – weit über klassische Bankkredite hinaus. Für ihn ist Leasing kein Mittel zum Zweck, sondern ein unterschätzter strategischer Freiheitshebel.

Als Gründer und CEO einer international tätigen Unternehmensberatung denkt de Vries Finanzierung nicht aus Sicht von Produkten, sondern aus Sicht unternehmerischer Optionen: Wie schafft man Kapitalzugang ohne Kontrollverlust? Wie lassen sich Innovationen finanzieren, ohne Substanz zu riskieren? Und warum ist Leasing oft die elegantere Antwort auf Fragen, die viele noch mit Kredit beantworten?

Sein Wissen stammt nicht aus Schulungsunterlagen – sondern aus der Praxis: aus Investitionsplänen, Verhandlungen, Rückabwicklungen, Restwertdebatten und erfolgreichen Skalierungsmodellen. Er kennt die Schwächen linearer Finanzierungsansätze – und entwirft stattdessen adaptive Modelle, die sich an den tatsächlichen Zielen des Unternehmens orientieren, nicht an den Anforderungen des Kapitalgebers.

De Vries versteht sich als Übersetzer zwischen Finanzierungssystemen und unternehmerischer Realität. Seine Sprache ist direkt, seine Analysen präzise, seine Empfehlungen unbequem – aber wirksam. In seinen Büchern, Vorträgen und Strategieworkshops zeigt er, wie Unternehmer aus der Kredit-Falle ausbrechen und eine kapitalstrategische Eigenlogik entwickeln, die unabhängig macht.

Privat pendelt Harald de Vries zwischen Deutschland und Großbritannien. Diese bi-nationale Perspektive prägt seinen Stil: Deutsche Struktur, britische Denkradikalität. Wer ihn liest, bekommt keine Finanzierungs-Ratgeber – sondern strategische Entwürfe für eine unternehmerische Souveränität, die nicht länger auf Kapitalgeber wartet.

© Copyright 2026

Alle Rechte vorbehalten.

Harald de Vries

VR-Publishing House Ltd

27 Old Gloucester Street

London, UK

WC1N 3AX

Telefon: +44 845 891 0231

info@vr-social.eu

Autor: Harald de Vries

Lektorat: Mary Vaughan

Redaktion: Torsten Windmill

Korrektor: Christin Kirsch

Covergestaltung: VR-Cover - London

Covermotiv: © NUN3H

Alle Cartoons: © NUN3H

1. Auflage 2026

Copyright Hinweis

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne ausdrückliche Zustimmung des Autors nicht zulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Haftungsausschluss

Dieses Buch wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Dennoch übernimmt der Autor keinerlei Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, welche durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Die im Buch beschriebenen Technologien, Vorgehensweisen und Empfehlungen stellen keine verbindliche Beratung oder rechtliche Auskunft dar. Leserinnen und Leser werden ausdrücklich dazu aufgefordert, vor Umsetzung der beschriebenen Maßnahmen gegebenenfalls fachlichen Rat einzuholen und eigenverantwortlich zu handeln.

Die Verwendung der im Buch genannten Marken- und Produktnamen dient ausschließlich der Veranschaulichung und stellt keine Markenrechtsverletzung dar. Alle genannten Marken- und Warenzeichen gehören ihren jeweiligen Eigentümern.

Inhaltsverzeichnis

- 1. Einleitung - Seite 6**
Leasing – Die übersehene Revolution im Mittelstand
- 2. Von Besitz zu Plattform: Der Bruch mit traditionellen Geschäftsmodellen - Seite 9**
Leasing jenseits des Dienstwagens – ein Arsenal für strategische Aufrüstung
- 3. Europa und die Leasing-Lücke – Was Polen begriffen hat, was Deutschland vergessen hat - Seite 12**
Warum KMU Leasing falsch nutzen – und wie es als strategisches Asset funktioniert
- 4. Leasing für Startups – Skalieren ohne Shareholder-Tsunami - Seite 15**
Von Maschinenleasing zu Pay-per-Result – die stille Revolution der Abrechnungslogik
- 5. Steuern, Bilanzen, Wirklichkeit – Wie Leasing die Spielregeln verändert - Seite 18**
Leasing als Liquiditätsinstrument, nicht als Notlösung – ein Perspektivwechsel
- 6. Leasing vs. Kredit – Zwei Systeme, zwei Denkweisen - Seite 21**
Kennzahlen, Risiken, Steuerfallen – und die Chancen intelligenter Gestaltung
- 7. Praxis mit Scharfschärfe – 5 Leasing-Fälle, die Besitzlogik pulverisieren - Seite 24**
Vom Produktionsmittel zur Machtfrage – wie Daten Ihre Leasingkonditionen steuern
- 8. Leasing in der Wachstumsfinanzierung - Seite 28**
Skalieren ohne Bremsklotz
- 9. Fazit - Seite 30**
Leasing als Schlüssel zur strategischen Unabhängigkeit
- 10. Bonus-Kapitel: Leasing 2030 - Seite 32**
Wie KI, Plattformlogik und Abomodelle die Finanzierung auf den Kopf stellen
- 11. Ausblick & Handlungsempfehlung - Seite 34**
Warum Leasing ein Gamechanger bleibt – aber nur für die Mutigen unter den Unternehmern
- 12. Checkliste für Geschäftsführer - Seite 36**
Was Sie heute tun müssen, um morgen nicht ausgespielt zu werden



Kapitel 1: Leasing – Die übersehene Revolution im Mittelstand

Was wäre, wenn eine der wirkungsvollsten Finanzierungsstrategien im Mittelstand direkt vor unseren Augen liegt – und dennoch von den meisten Unternehmern ignoriert wird?

Leasing ist längst etabliert, aber nie richtig verstanden worden. Es gilt als Werkzeug für pragmatische Anschaffungen, nicht als strategisches Kapitalinstrument. Während Banken ihre Kreditlinien verknappen und klassische Investitionslogik im Besitzdenken steckenbleibt, bietet Leasing eine Alternative, die nicht weniger als eine fundamentale Umkehr der Spielregeln bedeutet: Wachstum ohne Besitz. Zugang ohne Kapitalbindung. Skalierung ohne Eigenkapitalverzehr.

Und das Mittelstandsdogma? Besitz = Sicherheit. Dieses Narrativ ist mächtig – und veraltet. In einer Zeit, in der Flexibilität der neue Wettbewerbsvorteil ist, wirkt Besitz oft wie ein Anker im Maschinenraum eines sinkenden Schiffs. Wer sich heute in Eigentum einmauert, hat morgen keinen Spielraum mehr. Eigentum ist keine Tugend, sondern eine strategische Entscheidung – und Leasing ist der systematische Bruch mit der Besitzorthodoxie.

„Der größte Feind des Fortschritts ist das Selbstverständliche.“ Genau das ist Leasing geworden – eine Selbstverständlichkeit ohne strategische Aufladung. Doch wer bereit ist, diese Option radikal neu zu denken, der erkennt: Leasing ist nicht die zweite Wahl – es ist der strategische Shortcut für Unternehmer, die schneller, größer und flexibler agieren wollen.

Bereits heute liegt das Leasingvolumen für Ausrüstungsgüter in Deutschland bei über 220 Milliarden Euro. Und doch glauben 58 % der Mittelständler, dass Leasing „weniger wichtig“ sei als der Kauf. Irrtum. Von den Unternehmen, die sich für Leasing entschieden, hätten 20 % sonst gar nicht investiert – nicht aus Faulheit, sondern aus Kapitalknappheit. Diese Unternehmen haben eine unterdurchschnittliche Eigenkapitalquote. Sie haben Leasing nicht als Option gesehen, sondern als Eintrittskarte in ein Spielfeld, das ihnen sonst verschlossen geblieben wäre. Für sie war Leasing kein Finanzierungsinstrument – es war die Bedingung für Zukunft.

Das ist der Kern der Leasing-Revolution: Sie verschiebt die Definition von Investition. Nicht „Was kann ich mir leisten?“ – sondern: „Was kann ich jetzt nutzen, ohne zu kaufen?“ Das ändert alles. Leasing wird zur Brücke zwischen Idee und Umsetzung, zwischen Vision und Wirklichkeit. Es erlaubt Investitionen ohne Kapitalkompression. In der alten Welt hieß es: erst sparen, dann investieren. In der neuen Welt: erst skalieren, dann bezahlen – idealerweise aus dem Cashflow, den die Investition selbst erzeugt.

Genau das ist der Game-Changer.

Insbesondere in der Doppeltransformation von Digitalisierung und Dekarbonisierung entfaltet Leasing sein disruptives Potenzial. Denn Zukunftstechnologien sind teuer – und oft mit Unsicherheit behaftet. Wer kauft heute Hardware oder Maschinen, von denen niemand weiß, ob sie in drei Jahren noch Standard sind? Leasing entschärft das Risiko. Es ist ein asymmetrisches Spielfeld: begrenzter Einsatz, potenziell unbegrenzter Hebel.

Und es geht noch weiter. Die Leasingquote bei Elektro- und Hybridfahrzeugen liegt im Mittelstand inzwischen bei 45 %. Ohne Leasing wäre die Transformation zur Elektromobilität ins Stocken geraten. Es ist keine Übertreibung zu sagen: **Leasing ist die stille Infrastruktur hinter der Modernisierung.**

Aber warum bleibt dieses Potenzial so häufig ungenutzt?

Weil Leasing falsch erzählt wurde. Als bloße Alternative zum Kauf, als Nebenspielfeld der Finanzierung. In Wahrheit ist es ein Paralleluniversum: Es ermöglicht eine Form von Kapitalnutzung, die mit herkömmlicher Logik bricht. Und genau deshalb passt Leasing perfekt in eine Welt, in der Brüche zur Norm geworden sind. Wer heute ein KMU führt, steht nicht vor der Wahl „besitzen oder leasen“ – sondern vor der Frage: **Kann ich es mir leisten, nicht zu leasen, während andere mit weniger Kapital schneller skalieren?**

Leasing ist keine Lücke im Finanzierungssystem – es ist das fehlende Kapitel im Playbook ambitionierter Unternehmer. Es erlaubt, sofort zu agieren, wenn andere noch auf Genehmigungen oder Bewilligungen warten. Es ist das Kapitalinstrument der Unabhängigen, der Mutigen, der Strategen.

Dieses Buch ist ein Manifest.

Ein Aufruf, Leasing nicht länger als langweilige Finanzierungsform abzutun, sondern als Plattform für unternehmerische Asymmetrie zu begreifen. In den kommenden Kapiteln dekonstruiere ich die

konventionellen Annahmen über Leasing – und zeige, wie sich KMU durch strategisches Leasen neu erfinden können: schneller, schlanker, mutiger. Denn wer den Besitzfetisch überwindet, der betritt eine neue Ära der Unternehmensführung.

Willkommen im Zeitalter des Zugriffs.



Kapitel 2: Leasing jenseits des Dienstwagens – ein Arsenal für strategische Aufrüstung

Wenn mittelständische Unternehmer an Leasing denken, entsteht fast immer dasselbe Bild: ein geleaster Firmenwagen, vielleicht ein Kombi oder ein SUV. Prestige, kalkulierbar, steuerlich effizient. Doch dieses Bild ist nicht nur eingeschränkt – es ist gefährlich.

Denn es verschleiert, was Leasing wirklich ist: **Ein universeller Zugangsschlüssel zu produktiven Ressourcen**, ein Kapitalinstrument, das weit über Blech und Räder hinausgeht. Die Reduktion auf Fahrzeuge ist eine geistige Bankrotterklärung. Unternehmer, die nur Autos leasen, verhalten sich wie Schachspieler, die ausschließlich Bauern ziehen – nicht weil sie müssen, sondern weil sie nie gelernt haben, was ein Turm ist.

Die Realität ist: **Fast alles ist leasbar** – vom Serverrack über CNC-Fräsen bis zur Unternehmenszentrale. Und jedes dieser Objekte kann zum strategischen Hebel werden, wenn man es richtig einsetzt. Dieses Kapitel ist eine systematische Demontage der alten Leasing-Klischees – und eine Landkarte für Unternehmer, die ihr Spiel erweitern wollen.

Immobilienleasing – Besitzdenken aushebeln, Standort sichern

Gebäude zu kaufen ist teuer, immobil und bilanziell schwer. Immobilienleasing ist das Gegenmodell: Die Leasinggesellschaft erwirbt das Objekt, baut es nach Maß und der Nutzer

bekommt es exklusiv – mit Rückkaufoption. Kein Eigenkapitalbedarf, keine Bilanzverlängerung, aber volle Verfügbarkeit.

Das ist kein Mieten. Das ist strategischer Zugriff auf Infrastruktur.

Gerade Spezialimmobilien – etwa Kühlhäuser, Reinräume, Produktionshallen – sind prädestiniert für Leasing. Warum sollte ein Unternehmen Kapital in Beton binden, wenn es in Technologie, Personal und Skalierung investieren könnte? Wer heute noch glaubt, dass Eigentum an Immobilien Sicherheit bedeutet, der spielt Monopoly – nicht Business.

Maschinenleasing – Kapazität skalieren, ohne Kapital zu binden

Industrieunternehmen leben von ihren Maschinen. Warum also kaufen? Maschinenleasing erlaubt es, Wachstum mit Auslastung zu koppeln. Neue Maschine? Neue Einnahmen? Leasing macht aus der Investition eine direkt produktive Einheit – ohne das Unternehmen zu strangulieren.

Technologischer Wandel? Kein Problem. Die Maschine wird ersetzt. Wartung? Integrierbar. Finanzierung? Objektbasiert. Banken hassen das, weil sie es nicht bewerten können. Leasinggesellschaften lieben es, weil sie es verstehen.

Wer Maschinen least, transformiert Fixkosten in variable Leistungsfähigkeit.

Die alte Logik „erst kaufen, dann arbeiten“ wird umgedreht. Heute gilt: Erst produzieren, dann zahlen. Wachstum auf Zuruf.

IT- und Technologieleasing – digitale Souveränität auf Knopfdruck

Die digitale Transformation ist teuer – und wird genau deshalb oft verschoben. IT-Leasing macht Schluss damit. Server, Netzwerke, Laptops, ganze Infrastrukturen – alles planbar nutzbar.

Mehr noch: Im Zeitalter der Cloud hat sich ein neues Paradigma durchgesetzt: **Device-as-a-Service**. Warum kaufen, wenn man monatlich zahlen kann und dafür immer die aktuellste Technik erhält?

Sogar Software lässt sich heute leasen. Klingt seltsam? Ist aber logisch. Der Leasinggeber zahlt Implementierung, Lizenz und Einführung – der Nutzer zahlt in Raten, idealerweise erst ab produktivem Einsatz. Ergebnis: **kein Cash-Flow-Risiko, kein Dead Capital**, volle Skalierbarkeit.

SaaS, Subscriptions und nutzungsbasierte Modelle – vom Besitz zur Performance

Was für Software gilt, greift bald für alles. Die Ökonomie der Zukunft wird nicht durch Eigentum, sondern durch Nutzung strukturiert. Leasing folgt diesem Prinzip – und erweitert es.

Heute schon kann ein Unternehmen ein komplettes digitales Ökosystem leasen: Hardware, Software, Dienstleistung, Implementierung. Die Transformation in ein Subscription-Business beginnt nicht im Produkt – sie beginnt in der Finanzierungslogik.

Leasing ist die Brücke zwischen CapEx und OpEx.

Wer das versteht, erkennt: Unternehmerischer Erfolg wird nicht durch Eigentum begrenzt, sondern durch den Zugang zu produktiven Mitteln. Leasing ist Zugang – codiert in Raten.

Nischenmodelle – wo Leasing zur Markterschließung wird

Leasing ist ein Chamäleon: Es passt sich jedem Sektor an. Bagger im Baugewerbe? MRT im Gesundheitswesen? Küchentechnik im Gastgewerbe? Leasing ist überall dort, wo Kapitalnot und Innovationsdruck aufeinandertreffen.

Ein Sonderfall: **Sale-and-Lease-Back von immateriellen Gütern**. Startups in den USA verkaufen Patente an einen Leasinggeber, um sie sofort zurückzuleasen – Liquidität, ohne die Kontrolle zu verlieren. Das ist kein Trick – das ist ein intelligenter Trade.

Noch kreativer: **Bike-Leasing für Mitarbeiter** – steuerlich gefördert, umweltfreundlich, sozial attraktiv. Unternehmen, die das nutzen, binden Talente, senken Kosten und stärken ihre Arbeitgebermarke. Leasing ist hier kein Finanzierungsinstrument – **es ist Employer Branding mit Rendite**.

Zwischenfazit: Leasing als Infrastrukturstrategie

Leasing ist kein Ersatz für Kauf – es ist ein alternatives Betriebssystem für Kapitalzugang. Unternehmer, die Leasing als Werkzeugkasten begreifen, können jede Investition neu strukturieren: mit weniger Risiko, weniger Kapitalbedarf und mehr strategischer Beweglichkeit.

Der Fehler liegt nicht im Leasing – **der Fehler liegt im Denken derer, die es nicht nutzen**.

Im nächsten Kapitel wechseln wir die Perspektive: weg vom Objekt, hin zur Umgebung. Wie sieht die Leasinglandschaft in Europa aus – und was können deutsche Unternehmen von Polen lernen?