



Mehr Chancen mit Leasing

Themen (Können auch direkt angesprochen werden)

- [Editorial – Gemeinsam auf Wachstumskurs](#)
- [Wann und wem sollte man Leasing anbieten?](#)
- [Warum könnte Ihr Kunde leasen?](#)
- [Ihr Kunde hat Fragen zum Leasing?](#)
- [Die Leasing- oder Mietkaufanfrage](#)
- [Von der Bestellung bis zum Vertragsende](#)
- [Ein bisschen Fachwissen](#)

Gemeinsam auf Wachstumskurs

Seit Jahrzehnten begleiten wir den Vertrieb von Investitionsgütern mit Leasing und Mietkauf.

Im Folgenden habe ich ein paar Dinge zum Thema Absatzfinanzierung zusammengetragen.

Bei Fragen zögern Sie bitte nicht, mich zu kontaktieren. Meine Kontaktdaten finden Sie am Schluss.

Viel Erfolg bei der Umsetzung in Ihren nächsten Verkaufsgesprächen wünscht Ihnen



Thomas Dracke

Wann und wem sollte man Leasing anbieten?

Eine ausgewogene Kombination von hochwertigen Produkten und professionellem Leasing-Service verbessern deutlich Ihre Verkaufschancen, denn...

...ein Leasingangebot hat noch kein Bargeschäft verhindert, wohl aber ein fehlendes Finanzierungsangebot das Geschäft!

Auch nach mehr als 30 Jahren Berufserfahrung kann ich Ihnen nicht eindeutig sagen, welcher Kunde für ein Leasing- oder Mietkaufangebot in Frage kommt.

So stemmt z.B. ein kleiner Gewerbebetrieb eine Anschaffung von 30.000 € mit eigenen Mitteln, während eine große deutsche Fluglinie eine Anschaffung für 4.000 € least.

Aus Vereinfachungsgründen wird im Folgenden von Leasing ausgegangen.

Bieten Sie Ihrem Kunden **Leasing** unaufgefordert als Erweiterung Ihres Kundenservice an. Versuchen Sie **nicht**, den Kunden vom Leasing zu überzeugen, denn im Vordergrund stehen schließlich **Ihre** Produkte und *dessen* Vorzüge.

Wichtig ist, dass Sie es nicht dem Kunden überlassen nach Leasing zu fragen (wer fragt schon gern nach Geld) und es könnte auch falsch aufgefasst werden, indem Ihr Kunde das Gefühl bekommt, dass Sie an seiner Bonität zweifeln.

Falsch ist: "Die Maschine kostet EUR....., sollen wir Ihnen auch ein Leasing-Angebot errechnen?" (Hier fehlt nur noch "etwa")
Richtig ist: "Die Maschine kostet EUR..... und im Leasing, bei 48 Monaten Laufzeit EUR....."

Eine Rate können Sie dann auch in Ihrem Angebot z.B. unter Zahlungsbedingungen eintragen:

30 Tage netto, alternativ Leasing, 48 Monate, Vollamortisation, Rate.

Ganz wichtig: Wenn Ihr Angebot nicht unverbindlich ist, müssen Sie dies bei der Leasingrate hinzufügen (Angebot freibleibend)!

Eine Leasingrate können Sie mit unser Excel-Tabelle „LeasCalc“, dem webbasierten Smartphone-rechner „WebCalc“ oder der Konditionstabelle selbst ermitteln. Natürlich errechnen wir Ihnen auch sofort am Telefon eine individuelle Rate.

Mit der Leasingrate kennt der Kunde nun den monatlichen Aufwand der Investition und kann auch viel besser abschätzen, wie gewinnbringend eine Kaufentscheidung sein kann oder die Anschaffung ins Budget passt.

Leasing kann auch den Umfang einer Bestellung erhöhen. Die nächstbessere Maschine oder der erweiterte Lieferumfang kostet so z. B. nicht 10.000 EUR mehr, sondern nur noch 270 EUR monatlich.

Wenn der Kunde signalisiert hat, dass geleast werden soll, bieten Sie ihm vielleicht auch verschiedene Konditionen an. Hat sich Ihr Kunde entschieden, teilen Sie uns dies mit einer formlosen Mail oder besser noch unserem Vordruck „Unverbindliche Anfrage“ mit. Ab hier übernehmen wir dann die Bearbeitung. Auf Seite 3 finden Sie den kompletten Ablauf.

Warum könnte Ihr Kunde leasen?

- Ihr Kunde least, weil Sie es ihm angeboten haben (Bauchentscheidung).
- Die Kreditlinien sollen nicht belastet werden.
- Aufgrund von Steuereinsparungen ist Leasing für Ihren Kunden interessant.
- Für die Investition steht kein Budget (Großunternehmen) oder Haushalt (Kommunen) zur Verfügung.
- Das Anlagevermögen soll nicht erhöht werden („Bilanzkosmetik“).
- Ihr Kunde verfügt nicht über die Mittel.

Ihr Kunde hat Fragen zum Leasing?

Bieten Sie einfach unseren Anruf an. Auf diese Art und Weise kommen Sie nicht in die Verlegenheit, mit Ihrem Kunden über Leasing ausführlich sprechen zu müssen und können ungestört Ihr Verkaufsgespräch fortsetzen.

Die Leasing- oder Mietkaufanfrage

Um eine Anfrage einzuleiten, senden Sie uns einfach Ihr Angebot, ergänzt mit Kontaktinformationen wie Telefon, Mail, etc., rufen uns an oder senden uns am besten unseren Vordruck „Unverbindliche Anfrage“.

Mehr brauchen Sie nicht zu tun, wir kümmern uns um alles Weitere:

- Prüfung
- Zusage an Sie per Mail
- Vertragserstellung und –versandt
- Terminhaltung
- Vertragsabrechnung

Von der Bestellung bis zum Vertragsende

Bei der Abwicklung eines Leasingvertrages gibt es verschiedene Szenarien. Wir beschränken uns mit der nachstehenden Beispielabwicklung auf die am häufigsten vorkommende Vertragsanbahnung und Abwicklung.

1. Bestellung – Kaufvertrag
2. Abschluss eines Leasingvertrages.
3. Leasinggeber tritt in die Bestellung ein (nicht bei Abwicklung über Zusage mit verkürztem Kaufeintritt).
4. Leasingobjekt wird geliefert.
5. Leasingnehmer quittiert die einwandfreie Lieferung gegenüber der Leasinggesellschaft.
6. Leasinggeber gleicht die Lieferantenrechnung aus und tritt gleichzeitig die kaufrechtlich erworbenen Gewährleistungsansprüche an den Leasingnehmer ab.
7. Leasinggeber zieht die mit dem Leasingvertrag vereinbarten Leasingraten ein.
8. Nach vertragsgemäßer Erfüllung macht die Leasinggesellschaft von Ihrem Andienungsrecht Gebrauch oder bietet das Leasingobjekt mit kleinem Aufschlag an.
9. Mit Ausgleich der Forderung des Leasinggebers erwirbt der Kunde Eigentum an dem Leasingobjekt.

Bei Vollamortisation gilt Gleiches bis auf die Punkte 8. und 9. – hier kann der Leasingnehmer i. d. R. zum Restbuchwert oder niedrigerem Marktwert das Leasingobjekt erwerben.

Unsere Betreuung endet nicht mit dem Abschluss des Leasingvertrages. Auch während der Vertragslaufzeit (z. B. bei Änderungen der Bankverbindung, vorzeitiger Vertragsablösung, etc.) und

natürlich auch nach Beendigung des Vertrages und der damit verbundenen Frage, ob der Vertrag z. B. verlängert oder Eigentum erworben werden soll, sind wir für Sie und Ihre Kunden da.

Um Sie akquisitorisch zu unterstützen, erhalten Sie 4 Monate vor Vertragsablauf eine Erinnerung per Mail.



Ein bisschen Fachwissen

Gesetzliche Regelungen bei Leasing

Überall dort, wo Steuervorteile im Spiel sind, gibt es auch gesetzliche Regelungen.

Bei Leasing werden die Vertragslaufzeiten geregelt durch die Leasingerlasse des Bundesministers für Finanzen. Die kürzeste Laufzeit beträgt 40% und längste Laufzeit 90% der AfA (Siehe amtliche AfA-Tabelle).

Beispiel: Wird ein Leasingobjekt gem. der amtlichen AfA-Tabelle über 60 Monate abgeschrieben, beträgt die kürzest mögliche Laufzeit 24 Monate. Bei höherem Verschleiß kann auch hiervon abgewichen werden.

Typische Laufzeiten für Dienstleister und Handwerksbetriebe sind 36 und 48 Monate, die für Industriebetriebe und Behörden auch 54 und 60 Monate. Bei hoher Werthaltigkeit des Leasingobjektes sind durchaus auch längere Laufzeiten möglich.

Am Laufzeitende erfolgt der Eigentumsübergang nicht automatisch!

Damit der Leasinggeber sein wirtschaftliches Eigentum dokumentiert muss immer ein Kaufvorgang stattfinden.

Die wichtigsten Leasingverträge:

Teilamortisation

Es wird von vornherein ein bestimmter Restwert vereinbart, der während der Grundvertragsdauer nicht amortisiert wird – daher ist die Rate auch niedriger.

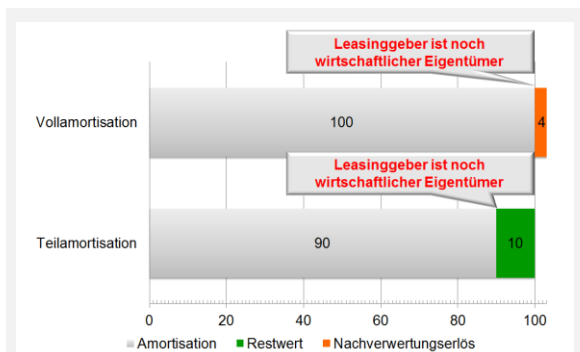
Der Leasinggeber hat grundsätzlich Anspruch auf die volle Amortisation und kann den Leasingnehmer mittels des vereinbarten Andienungsrechtes zum Kauf auf Basis des Restwertes verpflichten.

Auch eine mögliche Vertragsverlängerung kann zur Amortisation herangezogen werden.

Vollamortisation

Bei Vollamortisation wird über die Laufzeit der volle Anschaffungspreis inkl. aller Nebenkosten getilgt.

Möchte der Leasingnehmer das Leasingobjekt übernehmen, geschieht dies über einen Kaufvorgang.



Im Beispiel verlangt der Leasinggeber bei Vollamortisation noch 4%. Unterm Strich zahlt der Kunde gem. Abbildung also 104%.

Bei Teilamortisation zahlt der Kunde über die Laufzeit 90%. Macht der Leasinggeber von seinem Andienungsrecht Gebrauch, erwirbt er das Objekt zum Restwert von 10%. Zahlt dann also insgesamt nur 100%. Bei werthaltigen Objekten erfolgt mitunter aus steuerlichen Gründen ein Aufschlag und relativiert daher diese Berechnung.

Bei Investitionsgütern, die am Vertragsende verbraucht sind, sollte immer Vollamortisation gewählt werden, weil hier keine Kaufverpflichtungen bestehen und notfalls auch verschrotet werden kann.

Mietkauf

Mietkauf gleicht im Wesentlichen dem Kredit.

Ähnlich wie beim Leasing kann ein Mietkaufvertrag mit Vollamortisation oder mit Teilamortisation kalkuliert werden. Bei dem verbliebenen Restwert (der nicht getilgte Teil) spricht man hier von einer Block- oder Schlussrate. Diese Rate wird -anders als beim Leasing- automatisch eingezogen.

Durch eine höhere, abweichende Schlussrate kann der monatliche Liquiditätsaufwand reduziert und somit der Wertminderung des Objektes angepasst werden.

Als Laufzeitgrenze wird i. d. R. die AfA-Zeit angesetzt.

Der Mietkäufer ist von Anfang an wirtschaftlicher Eigentümer. Er aktiviert somit die Gesamterwerbskosten und passiviert ein Darlehn in gleicher Höhe.

Die monatlichen Mietkaufraten bestehen somit aus dem erfolgsneutralen Tilgungsanteil und dem erfolgswirksamen Zins- und Kostenanteil.

Die Mehrwertsteuer wird in voller Höhe (gerechnet auf die Summe aller Mietkaufraten) bei Vertragsbeginn fällig und als Vorsteuer sofort geltend gemacht.

Mietkauf findet Anwendung, wenn

- Besitzdenken im Vordergrund steht.
- abgeschrieben werden soll.
- Zulagen oder Zuschüsse beantragt werden.

Ist die letzte Rate bezahlt, wird der Mietkäufer automatisch zivilrechtlicher Eigentümer. Dies vermittelt von Anfang an die Sicherheit, am Ende der Vertragslaufzeit das Eigentum an dem Mietkaufobjekt zu bekommen.

Bei Fragen rufen Sie mich gern an. Hier meine Kontaktdaten:

Telefon : +49 611 157501-11
Mobil : +49 171 7772704
Mail : tdracke@dracke-leasing.de



Sie finden mich auch bei



dracke-leasing.de

[Gender-Disclaimer](#)