



## FINANZIERUNG DIREKT AM POINT-OF-SALE:

### WIE GESCHÄFTSLEASING FUNKTIONIERT UND WELCHE VOR- UND NACHTEILE DAS BRINGT

**FINCOMPARE >>** Die Hälfte der außenfinanzierten Ausrüstungsinvestitionen wird heute in Deutschland über Geschäftsleasing finanziert. Ob diese Form der Finanzierung sinnvoll ist, hängt entscheidend davon ab, welche strategischen Ziele die Unternehmen verfolgen und was sie mit der Finanzierung erreichen wollen. Die mittelständische Firma Müller beispielsweise braucht für ihre Baustellen neue Maschinen, möchte dafür aber keinen Kredit aufnehmen, der die Kreditlinie der Hausbank unnötig strapaziert beziehungsweise diese Linie dann sogar vollständig blockiert. In diesem Fall müsste dann bei nachfolgenden Investitionen möglicherweise auf die sehr teure Kontokorrentlinie zurückgegriffen werden. Aus diesem Grund denkt die Geschäftsführung im aktuellen Praxisbeispiel darüber nach, die Geräte für eine gewisse Laufzeit zu leasen, statt sie zu kaufen.

Von ihrem Anwalt erfährt sie, dass die Mobilien rein rechtlich von einem Leasinggeber angeschafft und der

Baufirma gegen die monatliche Zahlung einer Leasingrate zur Nutzung überlassen werden. Nach dem Ende der Vertragslaufzeit wird das Objekt wieder an den Leasinggeber zurückgegeben – oder vom Leasingnehmer gekauft. Der Preis hängt dann im Wesentlichen von der Höhe des Restwertes ab. Grundsätzlich aber ist Leasing gerade bei Baumaschinen häufig kostengünstiger als Mieten: Der Leasingnehmer bezahlt den Nutzen, dieser ist in der Regel günstiger als wenn Maschinen geliehen werden. Damit wird Leasing im Vergleich zum Mieten von Maschinen unterm Strich oft zur günstigeren Alternative.

Anders als beim Mieten haben die Leasingnehmer jedoch mehr Mitspracherechte. Die Firma Müller Bau beispielsweise kann mitentscheiden, von welchem Lieferant sie das Leasingobjekt beziehen möchte und zu welchem Zeitpunkt es angeschafft werden soll. Dem stehen allerdings auch mehr Pflichten gegenüber. Die

Firma ist für die Instandhaltung der Maschinen selbst verantwortlich und haftet auch für die Beschädigungen oder Ausfälle des Leasingobjekts – ein Aspekt, der gerade für eine Firma in einem so arbeitsintensiven Umfeld wie Müller Bau auch unangenehme Folgen haben kann. Das rechtliche Eigentum verbleibt in jedem Fall beim Leasinggeber.

Wie die Rechte und Pflichten am Ende verteilt sind, ist immer auch eine Frage der Vertragsgestaltung zwischen den Geschäftspartnern. Die Geschäftsführer von Müller Bau haben sich dafür entschieden, die Finanzierung über den Online-Marktplatz FinCompare abzuwickeln. Der Hersteller der gewünschten Maschinen, den sie auf der Messe kontaktiert hatten, hatte ihre Anfrage direkt am Messestand in das Sofort-Leasing-Vergleichs-Tool von FinCompare eingegeben, das als White-Label-Lösung in seine eigene Webseite integriert ist. FinCompare wählt aus über 25 Leasinggesellschaften den für den Kunden und seinem Finanzierungsobjekt passenden Partner aus. Die Objektfinanzierer kennen die Maschinen und deren Nutzung. Die Angebote sind also nicht nur günstiger, sondern vor allem auch auf die Nutzung angepasst.

Doch digitale Plattformen können noch mehr leisten: Sie stellen nicht nur die modernen Technologien für den Point-of-Sale zur Verfügung, sondern im Nachgang an die Anfrage auch einen kundigen Finanzierungsberater, der sich mit Leasinggeschäften bestens auskennt. Der erfahrene Spezialist nahm schnell Kontakt mit Müller Bau auf und half bei allen rechtlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen. Er hat die Geschäftsführer umfassend beraten und sogar die Konditionen mit dem Leasinggeber mit ausgehandelt. Das ist wichtig, schließlich hängt es am Ende auch von ihnen ab, ob sich das Geschäft auch finanziell als vorteilhaft erweist oder nicht. So können Leasinggesellschaften beim Leasing von Nutzfahrzeugen Einkaufsvorteile realisieren, die unter Umständen an die Leasingnehmer weitergereicht werden können.

