

Roland Eichler

Leasingangebote **RICHTIG** vergleichen



Leseprobe

**richtig gestalten - vollständig vergleichen
Leasingkosten erheblich reduzieren.**

Ein Praxis-Ratgeber für Unternehmer, Berater und Entscheider
www.leasing-richtig-vergleichen.de



Haftungsausschluss:

Ich bin seit 1993 als Firmenkundenberater im Bereich Leasing und Finanzierung tätig, aber ich bin weder Steuerberater noch Rechtsanwalt.

In diesem Buch habe ich mein Bestes dazu getan, ihnen eine Vielfalt von Tipps und Anregungen zusammen zu stellen und die Erfahrungen weiter zu geben, die sich im Laufe meiner Tätigkeit angesammelt haben.

Sämtliche Hinweise im Bezug auf steuerliche und rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten sind rein allgemeiner Natur und keinesfalls auf den Einzelfall bezogen. In allen Beispielen gehe ich davon aus, dass ein entsprechender Abgleich mit Rechtsanwalt und Steuerberater bereits im Vorfeld stattgefunden hat. Eine Steuer- oder Rechtsberatung findet nicht statt und kann durch die Hinweise in diesem Buch auch nicht ersetzt werden.

Da es sich um einen sehr komplexen Themenbereich handelt, kann ich eine Vollständigkeit, Genauigkeit und unbedingte Aktualität der Informationen nicht garantieren.

Zudem kann ich nicht für die Ergebnisse garantieren, die Sie sich aus der Anwendung der Tipps und Anregungen eventuell erwarten. Die Verantwortung für die Nutzung der Inhalte und Informationen dieses Buches liegt allein bei ihnen als Leser bzw. Nutzer.

Für etwaige Fehler und daraus resultierende Folgen übernehme ich keine Haftung. Gleiches gilt für wettbewerbsrechtliche Zulässigkeiten sowie die Inhalte der Internet-Angebote, auf die eventuell per Link verwiesen wird. Als Autor distanzieren mich von allen Inhalten, die sich hinter diesen Links, weiterführenden Links, in Gästebüchern, dahinter stehenden Servern und sämtlichen anderen sichtbaren und nicht sichtbaren Inhalten verbergen. Sollte eine oder mehrere der Seiten die auf den entsprechenden Servern liegen gegen geltende Rechte verstoßen, so ist mir dieses nicht bekannt.

Alle in meinem Buch erwähnten Produkt- und Firmennamen sind frei erfunden. Sollten sich Ähnlichkeiten oder Übereinstimmungen mit real existierenden Firmen oder Marken ergeben, so sind Marken oder Markennamen im alleinigen Besitz der jeweiligen Rechteinhaber.



Zu Beginn ein wichtiger Hinweis:

Dieses Buch ersetzt weder eine steuerliche Beratung durch Ihren Steuerberater, noch eine rechtliche Beratung durch Ihren Rechtsbeistand.

Zu den rechtlichen und steuerlichen Aspekten des Leasings gibt es bereits eine Fülle an mehr oder weniger praxisorientierter Fachliteratur. Hierauf wieder im Detail einzugehen ist nicht Sinn der Sache und würde den Rahmen dieses Buches sprengen.

Was Sie mit diesem Buch erhalten, sind detaillierte Insiderinformationen, die Ihnen in letzter Instanz zur richtigen und finalen Entscheidung darüber verhelfen sollen, mit welchem Leasingpartner Sie Ihr individuelles Ziel am Besten erreichen können.

Ich gehe bei allen Beispielen davon aus, dass eine grundsätzliche Beratung durch Ihren Steuerberater bereits stattgefunden hat. Ihr Steuerberater hat die Investition mit Blick auf Ihre steuerlichen und bilanziellen Zielsetzungen geprüft und Ihnen eine Finanzierung auf Leasingbasis empfohlen.

Sämtliche genannten Gestaltungsmöglichkeiten haben rein beispielhaften Charakter.

Die Beurteilung, inwiefern diese für Ihren individuellen Einzelfall letztlich zielführend wären, obliegt ausschließlich Ihrem Steuerberater.



Inhaltsverzeichnis

• Vorwort	S. 5
1. Die Grundlagen	
• Die Situation der Leasinggeber	S. 8
• Die Situation der Außendienstmitarbeiter	S. 14
2. Die Vorbereitungen	
• Das Einstiegs-Szenario	S. 18
• Die Geschäftsmodelle der Leasinganbieter	S. 23
• Der Leasingrechner - des Kaufmanns liebstes Kind	S. 30
• Die verschiedenen Vertragstypen	S. 34
• Der richtige Preis	S. 42
• Der richtige kalkulierte Restwert	S. 46
• Die richtige Laufzeit & Vertragsgestaltung	S. 50
• PDF-Download: optimale Vergleichsvorbereitung.	S. 63
3. Der direkte Vergleich	
• Aus den ersten Fehlern gelernt?	S. 65
• Die Ermittlung der Basiskondition	S. 66
• Bearbeitungsgebühren	S. 69
• Nutzungsentgelt	S. 72
• Die Valutierung	S. 78
• Bündelung von Rateneinzügen	S. 81
• Der kalkulierte Restwert	S. 88
• Konditionsanpassung und Zinsbindung	S. 102
• Vorfinanzierung & Abwicklung mit Teilzahlungen	S. 108
• Teilzahlungen: Vorsicht Falle!	S. 118
• Die „Softfacts“	S. 123
• Die richtige Entscheidung	S. 129
4. Noch mehr gute Ratschläge	
• Der Anschlussvertrag	S. 132
• Mietkaufverträge	S. 136
• Allgemeine Tipps und Empfehlungen	
o Leasing, Kauf oder Finanzierung?	S. 140
o Achten Sie auf Ausgewogenheit!	S. 142
o So spüren Sie Leasing-Kostentreiber auf	S. 143
o Vergleichen Sie nicht nur die reine Kondition	S. 144
o Der „Leasingfaktor“	S. 146
• Gratuliere	S. 148
• Über den Autor	S. 150
• Kontakt	S. 151



• Vorwort

Warum ich dieses Buch schreibe...

Na klar, in erster Linie natürlich dazu, um damit Geld zu verdienen. Soviel Ehrlichkeit muss schließlich sein ☺!
Aber stellen wir die Frage einfach anders:

Wie bin ich darauf gekommen, dass sich mit einem solchen Buch Geld verdienen lassen könnte?

Diese Frage ist einfach zu beantworten.

Weil SIE mit den Informationen und Ratschlägen aus diesem Buch eine ganze Menge Geld einsparen können!

Warum das so ist, zeigt meine nahezu alltägliche Erfahrung als Firmenkundenberater und das Feedback aus Hunderten von Kundengesprächen, die ich in den letzten Jahren geführt habe.

Und diese Erfahrung besteht darin, dass in diesem speziellen Bereich leider täglich falsche Entscheidungen getroffen werden, die den Kunden bzw. Interessenten **teilweise Tausende von Euros** kosten...

Bedingt durch unfundierte oder fehlende Beratung, kursierendes Halbwissen, schlichte Fehlinformationen - und einer natürlichen Skepsis gegenüber den Ratschlägen jener, die ja „ohnehin nur etwas verkaufen wollen“...

Letzteres ist ja leider regelmäßig auch der Knackpunkt.



Denn mal ehrlich:

Wenn Ihnen als Unternehmer ein Außendienstmitarbeiter einer Bank, Versicherung, Krankenkasse oder Leasinggesellschaft gegenüber sitzt, stehen bei Ihnen doch ohnehin erst mal alle Zeichen auf Alarm...

Jeder dieser Verkäufer erzählt Ihnen doch meistens nur das, was Sie hören wollen. Und Sie wissen genau, dass hinter all dem bei Ihrem Gegenüber ein teilweise erheblicher Vertriebsdruck steht...

Wieso sollten Sie demjenigen denn dann Ihr Vertrauen schenken?

Früher habe ich meine Kunden bei meinen Beratungsgesprächen als Leasing-Außendienstmitarbeiter auch vehement auf den einen oder anderen „dirty trick“ des Mitbewerbs hingewiesen. Und obwohl mein Hinweis berechtigt und fundiert war, habe ich das Geschäft oftmals trotzdem verloren.

Mit solchen Hinweisen will man ja ohnehin nur „die billigere Konkurrenz schlecht machen“... Und wie gesagt: einem Verkäufer glaubt man generell nicht einmal die Hälfte...

Die Folge daraus:

„the same procedure as every year!“

Also tippt man als Entscheider in letzter Konsequenz dann doch nur wieder die Zahlen aus den eingeholten Leasingangeboten in den Rechner, um dann letztlich demjenigen den Zuschlag zu geben, bei dem unten die geringste Summe herauskommt...

Regelmäßig dann, wenn ich trotz gut gemeinter Ratschläge wieder einmal ein Geschäft an einen vermeintlich „günstigeren“ Mitbewerber verloren hatte, ging mir der folgende Gedanke durch den Kopf:



„Wenn ich von dem, was der Kunde aufgrund seiner Entscheidung nun letztlich unterm Strich MEHR bezahlen muss, nur EINEN TEIL hätte, würde ich davon besser Leben als von meiner Abschlussprovision...“

Und so reifte der Gedanke zu meiner Dienstleistung und zu diesem Buch:

„Stelle Dein Insiderwissen zur Verfügung und hilf anderen, dadurch zu sparen!“

Und zwar als unabhängiger und objektiver Berater - an der Seite des Kunden ...

...und nicht als Verkäufer auf Seite der Bank - mit einem großen Stempel „**BEFANGEN**“ auf der Stirn...

Und nun - sind Sie bereit? Filetirmesser gewetzt?

Dann schauen wir dem Fisch mal gemeinsam hinter die Kiemen!

Viel Spaß und Erfolg dabei wünscht Ihnen

Ihr

Roland Eichler



1. Teil

„Wenn schon Sch...

- dann Sch... mit Schwung!“

+ Die Situation der Leasinggeber

Bitte entschuldigen Sie den etwas markigen Titel dieses Kapitels, aber dieses Zitat trifft den Nagel für die im folgenden Kapitel beschriebenen Geschehnisse absolut auf den Kopf.

Ich konnte nicht anders, es passt einfach so schön... ☺

Bevor wir in das Thema Vergleich einsteigen, möchte ich Ihnen zunächst einen kurzen Abriss darüber mitgeben, wie sich die Leasingbranche vor allem in den beiden vergangenen Jahren entwickelt hat. Wenn Sie diese Fakten kennen, werden sie schnell verstehen, aus welchen Gründen es mittlerweile tatsächlich so schwierig ist, beim Leasing zu einem treffenden Vergleich zu kommen.

Gehen wir zunächst zurück in das Jahr 2008.

Nachdem im produzierenden Gewerbe bereits das Geschäftsjahr 2007 fast durchwegs sehr gut gelaufen ist, stiegen die Umsätze in den produzierenden Betrieben im 1. Halbjahr 2008 vielfach in rekordverdächtige Höhen.

Die Unternehmer verfügten über eine ausgeprägte Investitionsfreudigkeit, der Maschinenbau konnte sich über Auftragsmangel nicht beklagen und bei einem Zinsniveau, das sich in einer Bandbreite zwischen 6 bis 15 % bewegte, ging es auch den Leasinggesellschaften noch richtig gut.



Zu diesem Zeitpunkt ahnte noch niemand etwas von den dunklen Gewitterwolken, die sich am Horizont der Wirtschaft zusammen brauten.

Denn die bei Banken und Unternehmern herrschende Partylaune nahm dann mit Ausbruch der Weltwirtschaftskrise im Herbst 2008 ein jähes Ende.

Plötzlich war alles anders. Nichts ging mehr.

Die schlechte Auftragslage und die wegbrechenden Umsätze führten zu einer chronischen Investitions-Unlust bei den Unternehmen.

Als logische Konsequenz sackten natürlich besonders bei den Leasinggebern als klassische Investitionsfinanzierer die Umsätze gerade im ersten Halbjahr 2009 in die tiefsten Kellergewölbe.

Auch die Banken misstrauten einander...

... und dadurch wurde zusätzlich auch die Refinanzierungssituation für die Leasinggeber nicht einfacher. Während sich das allgemeine Zinsniveau ohnehin bereits auf dem absteigenden Ast befand, stellten zahlreiche Banken den Geschäftsbereich "Refinanzierung von Leasinggesellschaften" sogar vollständig ein.



Viele Leasinggesellschaften, hatten nun auf einmal ein noch größeres Problem.

Es war ja ohnehin schon schwierig genug, überhaupt an ein Geschäft zu kommen. Hatte man das trotzdem geschafft, wartete bereits die nächste Hürde.

Immerhin musste ja auch der Ankauf der zur Finanzierung anstehenden Leasingobjekte irgendwie bezahlt werden. Vor allem kleinere Finanziierer, die sich nicht unter den Fittichen der Großbanken befanden, hatten auf einmal teilweise erhebliche Probleme, die zur Refinanzierung erforderlichen Mittel zu bekommen.

Wer pinkeln will, muss auch das Bein heben können..

Zu dieser Zeit war es bei einigen Gesellschaften keine Seltenheit, dass von den Außendienstmitarbeitern akquirierte Geschäfte schlicht und ergreifend aus Geldmangel nicht realisiert werden konnten.

Oftmals hatten fleißige Kollegen Investitionen an Land gezogen, Geschäfte aufbereitet, unter Umständen sogar schon grünes Licht bei der hausinternen Bonitätsprüfung bekommen - und trotzdem musste dem Kunden das Geschäft letztlich doch abgesagt werden, weil sich keine Bank für die Refinanzierung finden ließ. Außer Spesen nichts gewesen...

Während sich das allgemeine Zinsniveau immer weiter nach unten entwickelte, stiegen also umgekehrter Weise die Refinanzierungskosten der Leasinggesellschaften.

Da diese genauso wie die Banken unter anderem von der Differenz der Zinskonditionen bei Einkauf und Verkauf leben, gingen die Erträge noch steiler in den Keller als die Umsätze.



Aber das Ende der Fahnenstange war immer noch nicht erreicht.

Mit den ersten Unternehmensinsolvenzen und der allgemein geringen Nachfrage nach Maschinen und Fahrzeugen veränderte sich zeitgleich auch das Preisgefüge auf dem Neu- und Gebrauchtmakrt bei Maschinen und Fahrzeugen.

Neue Investitionsgüter konnten ohnehin nur noch mit erheblichen Preisnachlässen verkauft werden. Bedingt durch die auf einmal sprunghaft ansteigenden Verwertungsfälle bei den Banken und Leasinggesellschaften erhöhte sich nun aber auch gleichzeitig das Angebot an noch "jungen" und guten Gebrauchtmakchinen
- und das zu ebenfalls sehr geringen Preisen.

Und die Schwierigkeiten begannen jetzt erst so richtig..

Ein nicht unerheblicher Teil der Objektfinanzierer agierte bei der Prüfung ihrer Finanzierungsanfragen nach dem Motto: "Wenn das Objekt passt, ist die Bonität des Kunden nur zweitrangig...".

Gerade diese Gesellschaften (die auf dem Markt oftmals als "die Schnellsten" und "die Flexibelsten" auftraten) bekamen nun auf einmal rote Ohren und feuchte Augen.

Denn das Konzept der "Objektsicherheit" fiel quasi über Nacht in sich zusammen.

Zurück blieb ein riesiger Haufen uneinbringlicher Forderungen und Verlustabschreibungen, die nicht nur das laufende Geschäftsjahr, sondern teilweise auch die Ergebnisse der vorangegangenen guten Geschäftsjahre zunichte machten.

Selbst renommierte Gesellschaften haben diese Phase nicht, bzw. nur mit erheblichen Umstrukturierungen überlebt...



Da waren sie nun, die berühmten drei Probleme eines jeden
Unternehmers:

- zu wenig neue Aufträge
- bröckelnde Margen
- zu hohe Kosten

Somit war klar:

**"Es muss schnellstens reagiert werden - denn wir brauchen wieder
Gewinne!"**

Aber woher nehmen und nicht stehlen?

Bereits in den Jahren 2006 bis 2008 war der Leasingmarkt in
Deutschland mitunter sehr vom Preiskampf diverser Anbieter geprägt.

Wohl wissend um den Umstand, dass zumeist derjenige das
Geschäft macht, der seinem Interessenten die niedrigste Rate bieten
kann, wurden oftmals Angebote zusammengestrickt, die fernab
jeglicher vernünftiger Kostenkalkulation lagen.

Vor allem im Fahrzeugleasingbereich gab es hier die
abenteuerlichsten Vertragsgestaltungen. Teilweise so abenteuerlich,
dass es für Firmenchefs aus Kostengründen teilweise sogar schon
beinahe vernünftig gewesen wäre, die Fahrzeugflotte des
Außendienstes mit den Parade-Flaggschiffen eines bekannten Deutschen
Herstellers auszustatten, der seine Fahrzeuge nur mit extremen
Subventionen in den Markt gedrückt bekam...



"Geiz ist geil "

war zu dieser Zeit nicht nur das Motto einer großen Elektromarktkette, sondern bezeichnend für die gesamte Einkaufsmentalität der Deutschen Wirtschaft.

Wer die Mechanismen des Preisdumpings kennt, weiß es aus eigener Erfahrung: Runter geht immer relativ einfach. Wieder rauf geht es umso schwerer.

Und die große Frage bei einer fälligen Erhöhung lautet immer:

Welcher Anbieter zuckt als erstes und macht den Anfang? ...

Das Generieren höherer Gewinne über eine generelle Erhöhung der Leasingraten schied als erste Möglichkeit somit schon einmal aus. Zu vergleichbar, zu offensichtlich...

Jetzt war also Kreativität gefragt. - und soviel können Sie mir glauben:

Wenn es um die Gewinnoptimierung außerhalb der reinen Monatsraten geht, war die Leasingbranche vor allem in den vergangenen drei Jahren äußerst kreativ!





„Hunde, wollt Ihr ewig leben?“

Die Situation der Außendienstmitarbeiter

Sie sehen: Ich habe ein Faible für provokante Überschriften... ;-)
Damit Sie ein besseres Verständnis für die Zusammenhänge entwickeln
können, werden sie jetzt auch einiges über die Situation und das
Vergütungssystem der in der Leasingbranche beschäftigten
Vertriebsmitarbeiter erfahren.

Keine Angst...

Auch wenn ich selbst als aktiver Kundenberater die "Saure-
Gurken-Phase" der Wirtschaftskrise in ihrer vollen Härte zu spüren
bekommen habe, werde ich Ihnen jetzt nicht die nächsten drei Seiten
lang die Ohren volljammern... :-)

Aber soviel möchte ich Ihnen dennoch sagen:

Dieser Job ist stressig.

Als Außendienstmitarbeiter stehen Sie unter erheblichem
Vertriebsdruck, denn die Gesellschaft will ja schließlich auch
Erfolge sehen.

Keine einfache Aufgabe, denn jeden Umsatz müssen Sie sich
doppelt verdienen: Zuerst müssen Sie den Kunden von sich und Ihrem
Konzept überzeugen (was oftmals die leichtere Übung ist).

Anschließend muss jedes Geschäft aber zum zweiten Mal verkauft
werden - diesmal an die hauseigene Bonitätsprüfung.



Wenn Sie als Unternehmer die Banken im Allgemeinen kennen, werden Sie sich sicher vorstellen können, dass dieser zweite Verkaufsvorgang seit der vergangenen Wirtschaftskrise nicht einfacher geworden ist...

Ein frommer Weihnachtswunsch...

Und zu guter letzt: wenn Sie wüssten, wie viele Kilometer ein Leasingberater zwischen seinen 300 bis 400 jährlichen Beratungsterminen im Durchschnitt auf der Straße zurücklegt, würden sie sich nicht über einen meiner größten Weihnachtswünsche wundern:
- einen eigenen Hubschrauber! ... ;-)

Genug gejammert - schließlich hat man ja auch immer wieder positive Erlebnisse und viele nette Kunden - und das ist letztlich das Schöne daran!

- **Womit verdient ein Außendienstmitarbeiter sein Geld?**

Wie im Vertrieb allgemein üblich, teilt sich die Vergütung der Mitarbeiter in einen festen und einen erfolgsabhängigen Anteil auf.

Das Fixum ist von Gesellschaft zu Gesellschaft sehr unterschiedlich und liegt meistens in einer Bandbreite zwischen 30% bis zu 70% des Zielgehalts. Der Rest des Einkommens rollt über Provisionen und evtl. Bonuszahlungen in die Haushaltskasse.

Bonuszahlungen sind meistens vom Erreichen bestimmter Zielvorgaben abhängig. Ist der Mitarbeiter fleißig, ist ihm der Bonus schon einmal gewiss.

Der Provisionsanteil errechnet sich dann entweder aus dem abgerechneten Umsatz, sprich dem Netto-Anschaffungswert der Leasingobjekte, oder aus den erzielten Zins- und Zusatzerträgen.



„Gib dem Affen Futter...“

Die Variante der Umsatzprovision ist nur noch äußerst selten anzutreffen. Die Berechnung der Provisionen aus den **erwirtschafteten Erträgen** ist hingegen mittlerweile die absolut gängigste Variante.

Kein Wunder aus Unternehmersicht, denn ein Mitarbeiter, der von seinem Verkaufserfolg direkt partizipiert, wird sich um dementsprechend bessere Deckungsbeiträge bemühen...

Na, hören sie schon die Nachtigall?

Nun werfen wir noch einen abschließenden Blick auf die Zusammensetzung des Provisionsanteils.

Da hätten wir zum einen mal -logisch- **die generierten Zinserträge**. Im vorherigen Kapitel konnten Sie aber schon erfahren, dass diese in jüngerer Vergangenheit durch Tiefzinsphase und Preiskampf ja stetig weniger wurden...

Und was klingelt noch in der Kasse?

Wie Sie ja schon erahnen können, wird im Leasing das Geld ja nicht mehr nur über den Zins, sondern mittlerweile zu einem erheblichen Anteil über die - nennen wir sie mal "**kreativen Nebengeräusche**" verdient, die ich im vorherigen Abschnitt bereits angedeutet habe. Und auf diese Nebengeräusche werde ich im weiteren Verlauf des Buches auch ausführlich eingehen... .



Von diesen Zusatzerträgen partizipieren auch die Vertriebsmitarbeiter - und das in einem nicht unerheblichen Maß.

Die Verprovisionierung dieser Zusatzerträge schlägt mit einem Anteil von **bis zu 75 Prozent** des erfolgsabhängigen Gehaltsbestands teils schon sehr gehörig zu Buche.

Und Sie können davon ausgehen, dass diese Möglichkeiten zum Geldverdienen in der Praxis auch rege und regelmäßig genutzt werden...

Praxis-Tipp Nr. 1:

- **Fragen Sie Ihren Leasingberater beim nächsten Beratungsgespräch doch einfach mal, ob er nach Umsatz oder nach Ertrag bezahlt wird...**

Sollte Ihr Gegenüber noch eines der seltenen, nach Umsatz bezahlten Exemplare seiner Spezies sein, können Sie sich auf seine Empfehlungen zur Vertragsgestaltung im Regelfall ohne weitere Vorbehalte verlassen.

Denn ihm ist es letztlich egal, ob seine Gesellschaft bei einer für Sie vielleicht steuerlich optimaleren, kürzeren Vertragslaufzeit € 1000,- weniger Zinsen kassiert als bei einer (für Sie ungünstigeren) längeren Vertragslaufzeit.

Denn seine Provisionsbasis ist ja der Kaufpreis - und der bleibt bei beiden Varianten unverändert ;-)...



Gestern, heute, morgen... - Zeit ist Geld!

Nun kommen wir zu einer Stellschraube an die erfahrungsgemäß die wenigsten denken, die aber in der Finanzwelt eine sehr große Rolle spielt:

Die Valutierung

Mit der Valutierung (oder auch „Wertstellung“) bezeichnet man im Bankenjargon die Festsetzung des Datums, an dem eine Gutschrift oder Belastung auf dem Konto wirksam wird.

Sie kennen diesen Effekt noch aus früheren Zeiten, in denen Überweisungen meist erst zwei bis drei Tage später auf dem Konto des Empfängers gutgeschrieben wurden.

Mit diesen "vorübergehend unsichtbaren" Geldern machen Banken auch heute regelmäßig lukrative Geschäfte, indem diese fliegenden Mittel kurzfristig auf Tagesgeldkonten zwischengeparkt werden.

Ähnliche Effekte werden auch im Leasing genutzt. Und das meistens auf Ihre Kosten, ohne dass Sie sich darüber irgendwelche Gedanken machen...

Sehen wir uns einmal an, wie findige Gesellschaften und Berater mit dem Faktor „Zeit“ spielen

Haben Sie schon einmal einen Blick darauf geworfen, ob Ihre Leasingraten wie vereinbart pünktlich zum Monatsersten von ihrem Konto abgebucht werden?

Wohl eher nicht ;-)...



In den meisten Fällen können Sie wohl davon ausgehen, dass die Abbuchung wie vereinbart pünktlich erfolgt.

Allerdings gibt es auch Anbieter, die mit dem Einzugstermin der Leasingraten ein geschicktes Spielchen spielen.

So finden sich beispielsweise Anbieter, die die Leasingraten zwar zum Monatsersten kalkulieren, jedoch auf Grund gesonderter Regelung in den AGB bereits zum 20. des Vormonats einziehen.

Dass diese Praxis für die Leasinggesellschaft einen lukrativen Vorteil bietet, liegt auf der Hand.

Denn mit dieser vorzeitig generierten Liquidität kann man 10 Tage lang auf den internationalen Finanzmärkten gutes Geld verdienen.

Nun stellen Sie sich mal vor, welche immensen Beträge beim monatlichen Rateneinzugslauf bei Ihrem Leasinggeber in der Summe bewegt werden.

Dann können Sie auch abschätzen, dass sich selbst mit nur 2 Tagen verfrühtem Rateneinzug ordentliche zusätzliche Zinserträge generieren lassen.

Nun werden Sie sicher denken:

„Schön für meine Leasinggesellschaft...

Aber inwiefern betrifft das MICH?“

Auch wenn es zunächst mal aus Ihrer Sicht eher unrelevant aussieht, sollten wir uns den tatsächlichen Effekt einmal anhand eines praktischen Beispiels ansehen:



Gehen wir wieder von unserer € 100.000,- Maschine und einer 36-monatigen Laufzeit mit € 2.100,- p.M. aus.

Und wir nehmen jetzt zusätzlich einmal an, dass Sie als produzierender Unternehmer zur Finanzierung Ihrer Warenbestände nahezu laufend Ihren Kontokorrent-Rahmen zu 8% KK-Zins beanspruchen müssen...

Merken Sie was?

Obwohl Sie ja mit den Raten eigentlich bereits Zinsen bezahlen, finanzieren Sie netterweise Ihrem Leasinggeber die gesamten Leasingratenaufwendungen von € 75.600,- für insgesamt 10 Tage vor, damit er mit dem Geld arbeiten kann...

Diese Nettigkeit kostet Sie so nebenbei nochmal weitere € 168,-

auf die gesamte Laufzeit, da Sie ja laufend ihren KK-Rahmen beanspruchen...

Wie lautet der Rechenweg?

Ganz einfach: kaufmännische Zinsformel.

Gesamtratenaufwand $\frac{€ 75.600,- \times 8\% \times 10 \text{ Zinstage}}{100 \times 360} = € 168,- \text{ gesamt}$

Und selbst wenn Sie keinen KK beanspruchen

und dafür gelegentlich mal Tagesgelder anlegen: den 50,-er Taschengeld würden Sie doch sicher auch gerne selber mitnehmen, oder nicht? ☺

Wie Sie sehen lohnt es sich also durchaus, auch einmal einen Blick auf die Zahlungsmodalitäten beim Rateneinzug zu werfen.



Das Spiel mit der Zeit bietet aber noch weitere interessante Möglichkeiten...

Beispielsweise die

Bündelung von Rateneinzügen

Eine beliebte Variante ist es auch, die anfallenden Leasingraten quartalsweise gebündelt im Voraus einzuziehen.

Netterweise werden Sie auch hier nur in wenigen Fällen bereits im Angebot darauf aufmerksam gemacht.

Denn auch hier wird die Rate meistens dennoch als „monatliche Rate“ ausgewiesen.

Diese Gestaltungen finden Sie meistens bei Verträgen mit niedrigen Raten und kleinen Objektwerten, wie z.B. beim Leasen von Telefonanlagen oder EDV.

Argumentativ macht bei niedrigeren Beträgen eine Bündelung wegen des reduzierten Verwaltungsaufwandes ja Sinn, und bei kleinen Summen tut die Abbuchung von 3 Raten auf einmal ja auch nicht so weh... ☺. Zumindest aus Sicht des Leasinggebers.

Welche Auswirkungen hat diese Bündelung in unserem Beispiel?

Hier wird's schon etwas interessanter, denn diese Bündelung kostet Sie (beim angenommenen KK-Zins von 8%) noch einmal **weitere € 504,- an Zinskosten.**



Wie berechnen Sie diese zusätzlichen Zinskosten?

Über einen einfachen gedanklichen Ansatz:
Pro Quartal werden Ihnen drei Raten abgebucht.
Eine davon ist „fällig“, 2 Raten aber eigentlich noch nicht. Im 2. Monat wäre dann die zweite „fällig“, allerdings die 3. noch nicht. Insgesamt müssen Sie also pro Quartal 3 „noch nicht fällige“ Raten mitverzinsen.

$(3 \text{ Raten } \text{€ } 6.300,- \times 8\% \times 30 \text{ Zinstage}) = \text{€ } 42,- \text{ pro Quartal}$
 $\times 12 \text{ Quartale (3 Jahre } \hat{=} 4 \text{ Quartale)} = \text{€ } 504,- \text{ gesamt}$

Na wenn sich das für ihre Leasinggesellschaft nicht lohnt... ?!

Ach ja ...

...in meinem Vorwort hatte ich Ihnen versprochen, dass Sie sich noch darüber wundern werden, an was Sie alles NICHT denken, wenn es um das Thema Leasingvergleich geht... erinnern Sie sich noch?

Es wird Zeit für einen echten „Aha-Effekt“!

Über die Verschiebung von Zahlungszeitpunkten lässt sich generell mitunter schöne Konditionskosmetik betreiben.

Ich wähle jetzt mal ganz tief in meiner Trickkiste

und gebe Ihnen dafür wieder ein kleines Beispiel:

Ihr Leasingberater hat bei seinem Maschinenleasingangebot mit der Rate von € 2.100,- etwas daneben gelegen...



Um sein Gesicht nicht zu verlieren, kann er ja nicht einfach so mal eben die Rate reduzieren, denn dann hätte er ja von Beginn an versucht, sie abzuziehen - und damit würde er bei Ihnen ja sicher keine Sympathiepunkte ernten...

Um das Geschäft nicht zu verlieren, macht er Ihnen jetzt folgenden Vorschlag:

*„Herr ..., ich möchte das Geschäft gerne mit Ihnen machen und hätte da noch eine Möglichkeit:
Aus einem noch nicht abgerufenen Refinanzierungspaket hätte ich noch ein freies Sonderkontingent zu günstigeren Vorzugskonditionen.*

*Ich könnte Ihnen die Rate auf € 2.070,- reduzieren.
Allerdings müssten wir den Vertragsbeginn dann um 3 Monate vorziehen, damit ich den Vertrag noch in dieses Paket hineinbringen kann...“*

Sie überlegen fieberhaft

und rechnen in Gedanken nach: € 30,- pro Monat x 36
= fast 1100,- € gespart
- na da kann man doch getrost mal 3 Monate eher zu zahlen beginnen, wenn die Ratenanzahl gleich bleibt...

Nachdem Ihnen der Außendienstmitarbeiter den letztgenannten Punkt bestätigt hat (nicht mehr als 36 Raten), unterschreiben Sie den Vertrag.

Sie freuen sich über ein gutes Geschäft

- und Ihr Gegenüber freut sich über ein noch besseres...!



Weil seine kalkulierte Zinsbasis jetzt noch höher ist, als vorher ☺...

Wie kann das sein? Rate gesenkt und trotzdem mehr verdient??

Die Beantwortung dieser Frage ist reine Finanzmathematik.

Relevant für die Zins-/Tilgungsrechnung sind immer der Auszahlungszeitpunkt und die Höhe der Auszahlung.

Durch den Kunstgriff des Beraters erhalten die drei vorgezogenen Leasingraten den Charakter einer Anzahlung.

D.h. sie vermindern den tatsächlichen Auszahlungsaufwand und fließen sofort in voller Höhe in die Tilgung ein.

Zusätzlich verkürzt sich der effektive Finanzierungszeitraum ab der Auszahlung (Valutierung) von 36 auf nur noch 33 Monate.

Der Fachmann staunt und der Laie wundert sich...

Denn wenn Ihnen der Berater seinen Zinsvorteil in voller Höhe weitergegeben hätte, hätte er Ihnen auch eine Rate von 2.064,- € anbieten können.

Da ihm aber die 2.070,- gereicht haben um das Geschäft zu machen, hat er seine Zinsbasis sogar noch von 5% auf 5,12% verbessert... ;-))

Wie gesagt: Zeit ist Geld...

Und nirgends ist dieser Spruch so zutreffend wie in der Finanzwelt.



Darf es zum Abschluss noch ein kleines Praxisbeispiel sein?

Hier mal ein Werbeschreiben für eine „Leasing- und Finanzierungs- Sonderaktion mit einem Aktionszins ab 3,49% aus einem „Sonderkontingent“ ...

03.02.2011

Sehr geehrter [REDACTED]

aus unserem Sonderkontingent Januar können wir Ihnen noch günstige Kredit- und Leasingkonditionen für die Finanzierung von Maschinen, Fuhrpark und EDV anbieten. Bei anstehendem Bedarf sollten Sie sich noch die günstigen Mittel sichern! Aktuell können wir Ihnen freibleibend folgende Konditionen anbieten:

Auszahlung: 98% !

LAUFZEIT:	Zinssatz	ab T-EURO 25	ab T-Euro 60	ab T-Euro 125
36 Monate		3,99%	3,79%	3,49%

Rateneinzug: vierteljährlich !

Rufen Sie am besten direkt an. Herr [REDACTED] und sein Team stehen Ihnen gerne zur Verfügung oder schreiben Sie uns.

(Sie werden Sich denken, dass die roten Markierungen nicht aus lauter Menschenfreundlichkeit vom Versender des Werbeschreibens angebracht wurden ;-)...)

„Schwester: Zange... Tupfer... Taschenrechner...!“

Schreiten wir zur Sektion:

Im ersten Schritt wird die 2%-ige Bearbeitungsgebühr zur Zinssubvention verwendet. Hierdurch erhöht sich die erzielte Zinsbasis schon einmal von den genannten 3,49% auf 4,83%.



Dadurch, dass zusätzlich die Ratenzahlung vorgezogen wird und somit vorschüssig (d.h. mit sofortiger voller Tilgungsanrechnung) erfolgt, verbessert sich die Zinsbasis noch einmal auf 5,46%.

Den richtigen Kick bringt dann noch einmal die Bündelung der Raten mit vierteljährlichem Rateneinzug vorab. Und dieser Kick hebt die tatsächlich erzielte Zinsbasis von den beworbenen 3,49% auf **echte 6,60%...** ! So leicht geht das...

Aufgepasst! Nur nochmal zur Erinnerung...

Wie schon im Kapitel „Nutzungsentgelt“ beschrieben, gibt es Anbieter, die die Berechnung des Nutzungsentgelts mit dem Quartalsraten-Modell verbinden.

Wenn Sie also beispielsweise im Januar Ihr Objekt übernehmen, wird Ihnen erst zum Vertragsbeginn 01.04. die erste Quartalsrate abgebucht.

Vom Übernahmetag bis zum 31.03. wird dann noch zusätzlich das Nutzungsentgelt berechnet.

... Vorher Fragen spart viel Geld und Ärger!;-)



Praxis-Tipp Nr. 12

- Prüfen Sie, wann die Leasingraten eingezogen werden.
- Achten Sie auf eventuelle Bündelungen beim Einzug der Leasingraten (gängig ist eine quartalsweise Bündelung.)

Auch hier gilt:

Wenn sich hierzu (wie bereits beim Nutzungsentgelt) im Angebot kein konkreter Hinweis finden lässt, notieren Sie sich in Ihrer Übersicht in dieser Spalte wieder ein „?“, um diesen Punkt dann im abschließenden Angebotsgespräch mit dem jeweiligen Anbieter zu klären.

Wenn Sie schon eher Klarheit haben möchten, müssen Sie diesbezüglich auch hier wieder ein wenig recherchieren.

Fordern Sie einen Mustervertrag mit AGB an und werfen Sie einen gezielten Blick auf die dort genannten Regelungen bezüglich Ratenfälligkeit und Zahlungsmodalitäten.

Viele Gesellschaften haben auch ihre Musterverträge und AGB auf ihrer Homepage verlinkt.

Wenn Sie vom betreffenden Anbieter schon Verträge im Bestand haben, prüfen Sie die Einzugstermine anhand Ihrer Kontoauszüge.

Berücksichtigen Sie auch diese zusätzliche Zinsbelastung mit dem voraussichtlich zutreffenden Betrag in Ihrer Kalkulation.

P.S.: Für eine schnelle Buchbestellung hatte ich Ihnen ja 2 Bonustools versprochen..

Hier finden Sie das 1. Excel-Tool zur Berechnung des Nachteils durch Ratenbündelung und verfrühten Rateneinzug:

<http://www.neutrale-leasingberatung.de/XXXXXXXXXXXXXXXXX>

(vollständiger Link ist in der Vollversion des Buches enthalten)

Das 2. Bonustool finden Sie in einem späteren Kapitel ;-)

Schauen wir mal weiter im nächsten Kapitel, was die wundersame Welt des Leasingvergleichs noch so alles zu bieten hat...



Über den Autor

Roland Eichler

Jahrgang 1968, ist seit fast 2 Jahrzehnten Leasing-Praktiker an vorderster Vertriebsfront.

Nach seiner ursprünglichen Ausbildung zum Versicherungskaufmann kam er ursprünglich als Quereinsteiger in die Leasingbranche.

Nachdem er im Bereich der Schadenregulierung für gewerbliche Kunden bereits mit der spezifischen Abwicklung von Leasingobjekten betraut war, bekam er Anfang der 90er Jahre die seltene Chance zum eigenverantwortlichen Aufbau und Leitung einer händlereigenen Leasinggesellschaft für eine renommierte Mercedes-Benz-Vertretung.

In den folgenden Jahren lernte er hier das Leasinggeschäft in all seinen Facetten von der Pike auf kennen.

Ob Entwicklung der gesamten Organisationsstruktur, Aufbau eines Vertriebsnetzes, Refinanzierung, Marktauftritt, AGB- und Vertragswesen bis hin zur Sicherstellung von Fahrzeugen – es gibt nahezu keinen Bereich im Leasinggeschäft, den er sich nicht in der Praxis und durch zahlreiche fachliche Fortbildungsmaßnahmen und Seminare aneignen konnte.

Mit diesem Background erfolgte 2001 der Wechsel in die Tätigkeit als Firmenkundenbetreuer für Leasing u. Finanzierung bei einem Landesbank-Tochterunternehmen mit Schwerpunkt Vertrieb und Beratung, vorwiegend im Maschinen- und Anlagenbereich.

Im Rahmen seiner Tätigkeit hält er u.a. Schulungen im Bereich Absatzfinanzierung für Verkäufer & Händler.

Er wurde bereits wiederholt als Gastreferent für Fachvorträge zum Thema Leasingpraxis für Unternehmer bei der Industrie- und Handelskammer eingeladen.



Kontakt:

ER Consulting & Training

Roland Eichler

Bergstr. 9

94377 Steinach

Tel. 0 94 28 / 94 78 13

Fax 0 94 28 / 94 78 14

er@leasing-vergleichen.info

<http://www.leasing-richtig-vergleichen.de>



Roland Eichler

Leasingangebote

RICHTIG

vergleichen

" Die Geschichte des Leasings ist eine Geschichte voller Missverständnisse ".

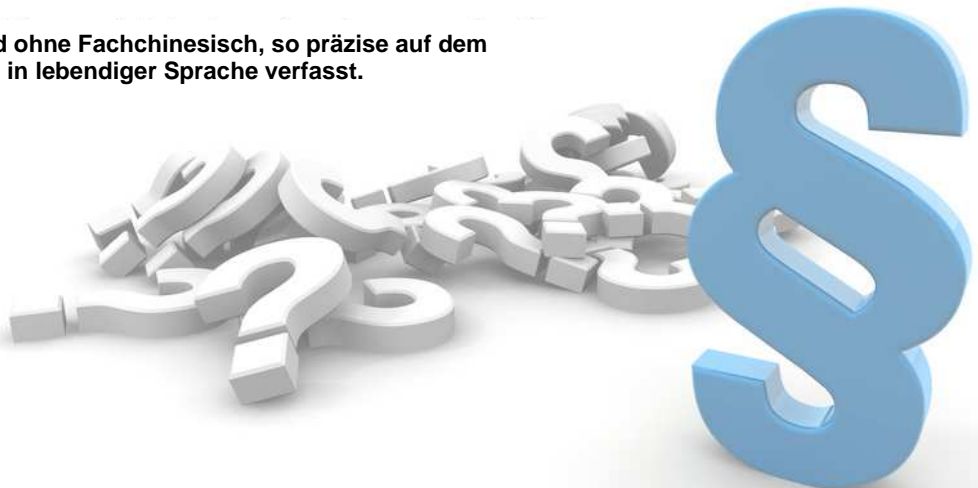
So in etwa würde ich – in Anlehnung an einen Werbespot - mit einem kurzen knappen Satz meine Erfahrungen aus vielen Jahren der aktiven Firmenkundenberatung in der Leasingbranche schildern.

Denn die Erfahrungen die ich dabei mache, wiederholen sich leider ständig. Es läuft immer nach den gleichen Mustern ab und die Fehler die beim Einfädeln der richtigen Finanzierung gemacht werden sind ebenfalls immer wieder dieselben.

In meinem Praxis-Ratgeber „**Leasingangebote RICHTIG vergleichen**“ versuche ich so weit wie möglich alle Punkte zu behandeln, die für Sie als Entscheider wichtig sind um eine fundierte und richtige Entscheidung über ihr Leasingmodell und vor allem über ihren richtigen Leasingpartner zu treffen.

Sie erhalten mit diesem Buch das nötige Insiderwissen aus vielen Jahren aktiver „Fronterfahrung“ in der Leasingberatung, um die typischen Fehler zu vermeiden und fundierte, richtige Entscheidungen zu treffen.

Und das weitestgehend ohne Fachchinesisch, so präzise auf dem Punkt wie möglich und in lebendiger Sprache verfasst.



**Ich wünsche Ihnen viel
Spaß und Erfolg dabei!**