




WHITEPAPER

Wir verstehen Ihr Handwerk. 

MASCHINENLEASING MACHT SCHLUSS MIT LEERLAUF AUF DER BAUSTELLE

- 01 | **Ausfall auf der Baustelle?**
 - Defekte Maschinen bedeuten Zeitverzug und Kosten
- 02 | **Maschinenleasing als Alternative zum Kauf**
 - Finanzielle Vorteile: Liquiditätsschonung und Kalkulierbarkeit
 - Konkreter Nutzen für den Mittelstand
- 03 | **8 Tipps für die Suche nach dem Leasingpartner**
 - Qualität, Auswahl, Laufzeit: Darauf kommt es an!
 - Gegen Diebstahl versichert?

Exkurs: Mehr als „nur“ Maschinenleasing
Fazit



In Kooperation mit:



Werkzeug leasen statt kaufen:

Mit 8 Tipps zum passenden Vertragspartner

Wenn das Werkzeug auf der Baustelle ausfällt, sind Firmen mit Zeitverzug, hohen Reparaturkosten und im schlimmsten Fall sogar teuren Investitionen in Ersatzmaschinen konfrontiert. Daher setzen vor allem mittelständische Betriebe vermehrt auf Maschinenleasing. Ob Akkuschauber, Messgerät oder Industriestaubsauger – Leasingpartner holen das defekte Werkzeug ab und tauschen es gegen ein Ersatzgerät bis die Reparatur abgeschlossen ist. Um den passenden Anbieter zu finden, sollten Verantwortliche acht wichtige Kriterien berücksichtigen.

Jedes Mal, kurz vor Ende der Bauphase, ist es das Gleiche: Wenn es auf der Baustelle ohnehin schon drunter und drüber geht, gibt eines der Werkzeuge seinen Geist auf. Letztes Mal war es der Druckluftnagler, heute ist es der Schwingschleifer. Nun muss sich Herr Krüger als Betriebsleiter darum kümmern, dass die Maschine repariert wird. Das kann dauern und gefährdet sogar das fristgerechte Projektende.

Auch für Frau Hofmann, seine Kollegin aus dem Einkauf, kommt der Ausfall zur denkbar falschen Zeit und bringt unnötige Ausgaben mit sich. Um die Frist einhalten zu können, muss eine Express-Reparatur beauftragt werden. Diese ist viel teurer als der normale Service. Noch kostspieliger wird es, wenn ein Ersatzgerät angeschafft werden muss.

Ob Elektriker, Schreiner, Tischler, Sanitär-Heizung-Klima-Betriebe, Fensterbauer, Hoch- und Tiefbau-Unternehmen oder Dachdecker: Defekte Werkzeugmaschinen bringen Ausfallzeiten und unvorhersehbare Kosten mit sich. Oftmals sind Firmen sogar gezwungen, teure Zwischenkäufe zu tätigen.

Leasing als eine der beliebtesten Finanzierungsmethoden

Doch welche Alternativen gibt es? Immer mehr Unternehmen entscheiden sich heute für Leasing als Finanzierungsform. Nicht nur Fahrzeuge, Grundstücke und Gebäude können geleast werden, sondern auch Maschinen, wie zum Beispiel Akkugeräte, netzbetriebene Maschinen, Staubsauger, Geräte aus der Messtechnik und viele weitere. Als Firma schließt man mit dem jeweiligen Leasingge-

ber für einen bestimmten Zeitraum einen Vertrag über die Nutzungsüberlassung der Maschine. Währenddessen zahlt der Leasingnehmer eine monatliche Gebühr an den Eigentümer.

Hatten vor einigen Jahren vor allem kleinere Handwerksbetriebe noch Vorbehalte gegenüber dem Leasing von Maschinen, hat sich die Skepsis mittlerweile aufgelöst: Der Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen (BDL) bezeichnet 2016 als Rekordjahr. Die Investitionen der Leasing-Wirtschaft betragen fast 65 Milliarden Euro, 9% mehr als im Vorjahr. Rund 90% der Verträge werden mit dem Mittelstand geschlossen. Maschinenleasing macht einen Anteil von 13% aus.

Finanzielle Vorteile von Maschinenleasing

Leasing von Werkzeugmaschinen bringt für Unternehmen eine Reihe von Vorteilen mit sich: So können Firmen moderne Maschinen nutzen ohne große Sofort-Investitionen tätigen zu müssen. Sie profitieren von einer Liquiditäts- und Eigenkapitalschonung. Das geleaste Objekt gehört bis zum Schluss der Leasinggesellschaft, deswegen wird die Bilanz nicht belastet. Dieser Aspekt kann u. a. Auswirkungen auf Kreditbewilligungen haben.



Liquiditätsschonung und Kalkulierbarkeit als Top-Gründe

Darüber hinaus ergeben sich steuerliche Vorteile, wenn anstelle einer großen Einmalzahlung regelmäßige monatliche Raten getätigt werden. Das bietet dem Unternehmen außerdem Planungssicherheit – ein Argument, das laut BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler, von Unternehmen besonders häufig genannt wird. Leasing hilft Unternehmen, ihre Kosten fest im Griff zu haben und ihr Budget vorausschauend zu kalkulieren.

Auch eine von TNS infratest 2015 durchgeführte Befragung belegt: Unternehmen nennen Liquiditätsschonung und die genaue Kalkulierbarkeit der Kosten an erster Stelle der Leasing-Vorzüge. Wer zusätzlich zur Maschine noch Servicekomponenten, wie Wartung, Reparatur und Versicherung vereinbart, profitiert von noch besser planbaren Kosten.

Austausch interessant für Mittelstand

Vor allem für mittelständische Firmen ist der Austausch der Leasingmaschinen nach der Leasinglaufzeit interessant, denn so halten sie ihre Werkzeugflotte immer auf dem neuesten Stand. Mit modernen Maschinen sind Mitarbeiter nicht nur produktiver, sondern allgemein zufriedener.

Wenn es zum Werkzeugausfall kommt...

Neben der langfristigen finanziellen Vorteile macht sich das Leasingmodell vor allem zum Zeitpunkt eines Maschinenausfalls, wie im Beispiel von Herrn Krüger und Frau Hofmann, bezahlt: Professionelle Leasingpartner stellen in kürzester Zeit entsprechende Ersatzmaschinen bereit, sodass es gar nicht erst zu Ausfallzeiten und Produktivitätsverlust kommt.

Außerdem kümmert sich der Leasingpartner um die gesamte Reparaturabwicklung. Herr Krüger muss demnach nicht selbst einen Reparaturservice heraussuchen und umständlich die Maschine einschicken. Stattdessen wird das Werkzeug direkt von der Baustelle abgeholt und gegen eine Ersatzmaschine getauscht bis das Original repariert und an Herrn Krüger zurückgeschickt werden kann. Damit ist eine enorme Zeitersparnis verbunden.

Nicht nur Fahrzeuge, Grundstücke und Gebäude können geleast werden, sondern auch Maschinen, wie Akku-geräte, Staubsauger, Geräte aus der Messtechnik uvm.



8 Kriterien für die Suche nach dem richtigen Leasingpartner

Doch wie finden Herr Krüger und Frau Hofmann einen Anbieter, der zu ihnen passt und einen professionellen Service bietet? Bei der Entscheidungsfindung zählen folgende acht Kriterien:

1. Geringe Laufzeit: Die meisten Anbieter arbeiten mit mindestens 48-monatigen Verträgen, die sich automatisch verlängern. Das bedeutet für Unternehmen zugleich, dass sie mindestens vier oder sogar mehr Jahre mit den gleichen Geräten arbeiten müssen. Es gibt aber auch Partner, wie zum Beispiel das Unternehmen BTI Befestigungstechnik, die kürzere Laufzeiten anbieten. Hier können es beispielsweise auch nur 36 Monate sein. Läuft der Vertrag aus, sollte ein Neuvertrag mit Maschinen abgeschlossen werden, die sich auf dem neuesten Stand der Technik befinden.

2. Hohe Qualität: Was nützt es, wenn die Maschinen zwar neu, dafür aber Ausschussware sind? Gute Werkzeugqualität wirkt sich auf Produktivität und Mitarbeiterzufriedenheit aus und ist daher eines der wichtigsten Entscheidungskriterien. In diesem Zusammenhang kann sich zum Beispiel eine Frage nach der Retourenquote lohnen, der Richtwert liegt bei 5%.

3. Große Auswahl: Ebenso wichtig wie die Qualität ist ein breites Sortiment an Maschinen. Auch wenn für die aktuellen Aufträge ein kleines Sortiment genügt, sollten sich Firmen für zukünftige Projekte wappnen. Das bewahrt sie davor, mehrere Verträge mit verschiedenen Anbietern abschließen zu müssen.

4. Verschiedene Leasingpakete: Um möglichst flexibel zu sein, sollten Firmen einen Partner wählen, der verschiedene Leasingpakete zur Verfügung stellt. Das einfache Leasing sollte demnach beliebig erweiterbar sein, durch Reparaturservices, Ersatz von Verschleißteilen, Bereitstellung kostenloser Leihmaschinen, Ersatz defekter Akkus etc.

5. Diebstahlversicherung: Im Idealfall inkludiert der Leasingvertrag eine Diebstahlversicherung. So laufen Unternehmen nicht Gefahr, Raten für gestohlene Geräte zahlen zu müssen.

6. Übernahme der Sicherheitsprüfung: Die Sicherheit elektrischer Maschinen und Anlagen muss im öffentlichen Bereich jedes Jahr sowie nach jeder Instandhaltung nach DGUV Vorschrift 3 überprüft werden. Firmen sparen sich den damit verbundenen Aufwand, wenn sie die Prüfung ihrem Leasingpartner überlassen.

7. Einfacher Reparaturprozess: Fällt eine Maschine aus, muss es schnell gehen. Daher sollten Kunden den Reparaturprozess so einfach wie möglich anstoßen können. Hierfür bieten sich zum Beispiel Online-Formulare an oder ein direkter Ansprechpartner vor Ort, der sich um die Abwicklung kümmert.

8. Persönlicher Fachberater: Trotz eines einfach zu bedienenden Online-Prozesses sollten Firmen die Bedeutung eines persönlichen Fachberaters nicht vernachlässigen.



Fazit

Als Finanzierungsmodell ist Leasing im deutschen Mittelstand besonders beliebt – so viel steht fest! Vor allem beim Leasing von Werkzeugmaschinen ergibt sich eine Reihe von Vorteilen, die für Firmen geringe Ausfallzeiten sowie reduzierte Aufwände und Kosten bedeuten. Herr Krüger muss nicht stundenlang nach der richtigen Reparaturwerkstatt suchen und Frau Hofmann ist nicht gezwungen, mit teuren Zwischenkäufen ihre Bilanz zu belasten.

Mit dem richtigen Partner, der geringe Vertragslaufzeiten und damit stetig neue Maschinen sowie nachweislich gute Maschinenqualität bietet, können Betriebe die Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter und Kunden nachhaltig verbessern. Damit steigern sie ihre Produktivität und erreichen langfristig höhere Umsätze.

Mehr als „nur“ Maschinenleasing



Professionelle Direktvertreiber von Handwerksmaschinen gehen mit ihren Serviceleistungen einen Schritt weiter: So übernimmt BTI Befestigungstechnik beispielsweise das Management der gesamten Maschinen innerhalb eines Handwerksbetriebs. Diese Verwaltungsleistung ist auch unter dem Begriff Flottenmanagement bekannt. Kunden können in diesem Modell verschiedene Serviceleistungen, wie Reparaturdienste, Versicherungspakete und Co. individuell zum reinen Maschinenleasing hinzubuchen.

Mehr Informationen: www.bti.de/flottenmanagement

IMPRESSUM

Deutsche Messe Interactive GmbH,
Lister Straße 15, 30163 Hannover

Geschäftsführung: Eric Berger (CEO), M. Mollath

Tel.: +49 (0)511 330 601 00

Fax: +49 (0)511 330 601 08

www.messe-interactive.de

Redaktion: Maike Körber

Layout: Janine Kurtz

Bildnachweis: © BTI Befestigungstechnik GmbH & Co. KG; fotolia

© Deutsche Messe Interactive GmbH 10/2017