

Für jeden das Passende



Büromöbel zu mieten anstatt sie zu kaufen oder zu leasen – das ist eine bislang wenig in Anspruch genommene Finanzierungsmöglichkeit. Nicolas Oelrich, Vertriebsleiter beim Büromöbelhersteller Fleischer, erläutert, unter welchen Umständen diese Methode Sinn macht.

FACTS: Neben dem klassischen Kauf bietet Fleischer seinen Kunden verschiedene Möglichkeiten der Finanzierung. Welche sind das im Einzelnen?

Nicolas Oelrich: Nach wie vor ist die „klassische“ Kauffinanzierung im Alltagsgeschäft dominierend und der überwiegende Teil unserer Kunden greift auf diese Art der Finanzierung zurück. Zusätzlich bieten wir bereits seit mehreren Jahren die Möglichkeit, Büromöbel zu leasen anstatt sie zu kaufen. Die dritte Finanzierungsmöglichkeit ist das Mieten. Damit sind wir insgesamt in der Lage, für jeden Kunden eine maßgeschneiderte Finanzierungslösung zu finden und seine Bedürfnisse bestmöglich zu erfüllen.

FACTS: Worin bestehen die Vorteile der Miete gegenüber dem Kauf?

Oelrich: Die Vorteile dieser Finanzierungsmethode gegenüber dem Kauf liegen auf der Hand: eine klare Budgetierung, dauerhafte Kostentransparenz, Erhaltung der Liquidität

und mehr Flexibilität in der Kostenverteilung und hinsichtlich der gewünschten Einrichtungs-ausstattung. Unternehmen wachsen heutzutage so dynamisch, dass sich dies auch auf die Büroeinrichtung auswirkt – bei uns ist es möglich, während der Laufzeit Anpassungen im Bereich der gemieteten Objekte und hinsichtlich der vereinbarten Laufzeiten vorzunehmen. Zudem kann das Mietkonzept, über den Betrachtungszeitraum der Miete gesehen, ein enormes Kosteneinsparpotenzial beinhalten. Die Höhe der Einsparung variiert dabei von Unternehmen zu Unternehmen, da die Rahmenbedingungen stets unterschiedlich sind.

FACTS: Büromöbel zu mieten, das mag bei zeitlich befristeten Projekten Sinn machen – etwa, um Umzugs- oder Lagerkosten zu sparen. Aber was ist bei längeren Laufzeiten oder bei einer dauerhaften Anschaffung hochwertiger Möbel?

Oelrich: Selbstverständlich ist und bleibt der Kauf unter bestimmten Rahmenbedingungen eine sinnvolle Finanzierungsmethode. Doch auch, wenn eine längerfristige Anschaffung von Möbeln geplant ist, kann es Sinn machen, diese zu mieten anstatt sie zu kaufen. Oftmals ist vielen Käufern nicht bewusst, dass beim Kaufen in jedem Fall Opportunitätskosten anfallen: Entweder musste die Kaufsumme vorher bei einer Bank aufgenommen werden oder aber das Geld hätte anderweitig investiert werden können. Hinzu kommt: Häufig verursachen die Möbel in der Zukunft weitere Kosten, wie zum Beispiel Umzugs- oder Lagerkosten, etwa wenn eine Abteilung aufgelöst wird und die Möbel in einer Lagerhalle zwischengelagert werden. Man sollte also bei der Anschaffung den gesamten Produktlebenszyklus der Büromöbel bedenken und die damit einhergehenden Total Cost of Ownership, nicht nur ausschließlich die Höhe der Anfangsanschaffung.

FACTS: Sowohl beim Leasen als auch beim Mieten entfällt für den Leasingnehmer beziehungsweise für den Mieter der Liquiditätsabfluss, da der Leasinggeber oder der Vermieter die Anschaffungskosten finanziert. Aber worin besteht der Unterschied zwischen Leasing- und Mietgeschäft?

Oelrich: Der wesentliche Unterschied liegt für den Kunden in der größeren Flexibilität der Laufzeiten, mit allen damit verbundenen Vorteilen. Außerdem spielt es eine wichtige Rolle, wem die Wirtschaftsgüter zugerechnet werden. Bei Leasinggeschäften kann es unter bestimmten Umständen gemäß den gesetzlichen Vorgaben und Fristen vorkommen, dass der Leasingnehmer die Objekte in seine Bücher aufnehmen muss. Die monatlich fällige Leasinggebühr kann dann nicht in der Gewinn- und Verlust-Rechnung (GuV) als Aufwand gebucht werden. Eine monatliche Miete hingegen lässt sich direkt in der GuV ertragsmindernd verbuchen.

FACTS: Und was passiert, nachdem die Vertragslaufzeit eines Mietgeschäfts abgelaufen ist?

Oelrich: Am Ende der Laufzeit hat der Kunde verschiedene Optionen. Zum einen kann er die Möbel an uns zurückgeben. Wir kümmern uns dann um Abholung und Entsorgung, auf den Kunden kommen keine weiteren Kosten zu. Eine zweite Möglichkeit ist, das Mietgeschäft zu neuen Konditionen weiterzuführen – entweder bei gleichbleibender Einrichtungskonstellation oder bei einer erneuerten. Eine dritte Möglichkeit ist die Übernahme der Möbel. Hierbei sind jedoch verschiedenste gesetzliche Vorschriften zu beachten. In die-

„Mithilfe unseres neuen Mietkonzepts haben wir die Finanzierungsmöglichkeiten erweitert und sind in der Lage, für jeden Kunden eine passende Lösung zu bieten.“

NICOLAS OELRICH, Vertriebsleiter
Büromöbelwerk Fleischer



sem Kontext stehen wir unseren Kunden als kompetenter Ansprechpartner zur Seite.

FACTS: Mietverhältnisse sind für den Vermieter mit einigen Unwägbarkeiten verbunden: Risiko der Instandhaltung, Kündbarkeit, eventuelle Kosten für Instandhaltung – wieso geht das Unternehmen Fleischer Büromöbel diese Unwägbarkeiten ein?

Oelrich: Generell haben wir uns dazu entschlossen, die Finanzierungsmöglichkeit der Miete anzubieten, um im Markt ein Differenzierungsmerkmal zu haben, das uns von unseren Wettbewerbern unterscheidet. Zudem können wir mit diesem größeren Spielraum den Anforderungen unserer Kunden besser gerecht werden. Grundsätzlich sind wir uns der Unwägbarkeiten bewusst. Daher haben wir im Rahmen eines Risikomanagementkonzepts entsprechende Vorkehrungen getroffen, die dann greifen, wenn der Kunde die fällige Miete nicht mehr bezahlen

kann. Ein weiterer wichtiger Punkt hinsichtlich der Instandhaltung: Wir sind natürlich von der Qualität unserer Produkte überzeugt.

FACTS: In welchen Fällen raten Sie Ihren Kunden zu einem Leasing- und in welchen zu einem Mietgeschäft?

Oelrich: Das lässt sich schlecht verallgemeinern. Bei der Entscheidung, welche Finanzierungsoption die jeweils vorteilhafte ist, spielt eine Reihe von Faktoren eine Rolle. Wie flexibel möchte ein Kunde sein beziehungsweise bleiben? Wie ist die Kundenstruktur: Befindet sich das Unternehmen vielleicht gerade in einem extremen Wachstumsprozess? Gibt es zeitlich begrenzte Projektarbeiten? Falls dem so ist, spricht vieles für ein Mietgeschäft. Genauso gibt es zahlreiche Gründe, die nach wie vor für einen Kauf sprechen. Ein Beispiel: Ein Kunde möchte eine größere Anzahl von Schreibtischen anschaffen, die sich als geringwertige Wirtschaftsgüter sofort abschreiben lassen und die er langfristig nutzen will - und er hat kein Problem, diese Anfangsinvestition zu stemmen. In einem solchen Fall würde ich immer zu einem Kauf raten.

FACTS: Wie ist die Resonanz seitens Ihrer Kunden auf das Mietkonzept bisher?

Oelrich: Man muss sagen, dass es sicherlich noch einige Zeit dauern wird, bis sich diese neue Art der Finanzierung fest im Markt etabliert hat. Seit der Markteinführung unseres Mietkonzepts zur Orgatec 2010 wurden unsere Erwartungen allerdings bislang in vollem Umfang erfüllt.

Daniel Müller ■

DUETT Q: Wie alle anderen Fleischer-Produkte auch, lässt sich das Arbeitsplatzsystem über ein Mietgeschäft finanzieren.

