

Mietmodell als attraktive Alternative zum Kauf

Egal, ob für die moderne IT oder eine neue Büroeinrichtung: Für Investitionsvorhaben bietet ein Mietmodell gegenüber dem klassischen Kauf eine Reihe von Vorteilen, betont der Anbieter **Mercator-Leasing**. Die Fachhandelspartner werden dabei auf vielfältige Weise unterstützt.

Die Entscheidung für ein alternatives, ressourcenschonendes Finanzierungs- und Nutzungsinstrument wie Miete ist längst mehr als ein gesellschaftlicher Trend: Investieren und trotzdem flexibel und liquide bleiben, so lässt sich das Prinzip auf den Punkt bringen. Das Finanzierungsmodell Miete bietet eine ganze Reihe von Vorteilen, betont man bei Mercator-Leasing. Das Unternehmen begleitet seit fast 30 Jahren kleine und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen mit Finanzkonzepten und Know-how. „Mit passenden Mietlösungen können Unternehmen ihre Investitionsvorhaben zügig umsetzen“, betont Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Mercator-Leasing.

Besitz statt Eigentum

Planbare monatliche Raten ersetzen beim Mieten einen hohen Anschaffungswert. Dadurch wird die Liquidität geschont und



Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Mercator-Leasing: „Unsere Mietlösung ermöglicht unseren Partnern, ihren Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Dienstleistung mit einem hohen Maß an Flexibilität anzubieten.“

die Kreditlinie der Hausbank bleibt unberührt. Kapital wird, im Gegensatz zum Kauf, nicht gebunden. Es kann vielmehr in das Kerngeschäft – zur Finanzierung des Wachstums oder für Entwicklungen neuer Märkte – eingesetzt werden.

Zudem bedeutet Mieten Planbarkeit und Transparenz, denn die Kostenbelastung durch die Raten ist über die gesamte, fest vereinbarte Grundvertragslaufzeit hinweg sicher kalkulierbar, argumentiert man bei Mercator-Leasing. Unternehmen, die auf Mietmodelle setzen, profitieren überdies davon, dass sich Investitionsobjekte

schnell und einfach durch neue, moderne Objekte ersetzen lassen. Für viele Unternehmen ein wichtiges Argumente für das Mieten ist nicht zuletzt, dass es ihnen so leichter fällt, Anschluss an den technischen Fortschritt zu halten.

Flexibilität ist ein weiteres Plus, das für Mieten spricht: Gestaltungsspielraum bieten hier zum einen die individuell anpassbaren Raten. So können saisonale Raten, degressive oder progressive Raten vereinbart werden. Der Ratenverlauf kann sogar variabel entsprechend der Nutzung oder mit ratenfreier Vorlaufzeit gewählt werden.

Hohe Flexibilität während der Laufzeit

Flexibilität ermöglichen Mietmodelle aber auch im Hinblick auf die zu finanzierenden Objekte: Sollten sich die Anforderungen während der Laufzeit ändern, lassen sich die Vertragsparameter wie Art und Anzahl der Objekte, Rate und vereinbarte Mindestabnahmemengen an die geänderten Bedürfnisse anpassen. Optional kann am Ende der Laufzeit das gemietete Objekt auch erworben oder über eine Verlängerung zu interessanten Konditionen weiter genutzt werden.



Bild: anyaberku/istock/Gettyimages

Mit der passenden Mietlösung zur Umsetzung von Investitionsvorhaben: Die Kunden bleiben flexibel und liquide, Kapital wird nicht gebunden.

Nicht zuletzt haben die Mietraten positive Auswirkungen auf Steuer und Bilanz. Sie sind in voller Höhe als Betriebsausgabe steuerlich ansetzbar, hebt man bei Mercator-Leasing hervor. Das Objekt wird entsprechend nicht in der Bilanz aktiviert. „Dies hat im Gegensatz zum Kauf keine Auswirkung auf die Eigenkapitalquote, die Investition ist damit bilanzneutral“, betont Rolf Hahn.

In wenigen Schritten zum Wunschobjekt

Hat sich der Endkunde nach einer ausführlichen Beratung für ein oder mehrere Objekte entschieden, folgen nur wenige Schritte bei der Gestaltung des individuellen Finanzkonzepts. Mercator-Leasing gestaltet die Prozesse denkbar einfach – für eine schnelle Umsetzung:

1. Mercator-Leasing oder der Fachhändler erstellen ein Angebot mit den individuell gewünschten Anforderungen hinsichtlich Ratenverlauf, Laufzeit und der gewünschten Dienstleistungen.
2. Ist der Kunde mit den Konditionen der Finanzierung einverstanden, wird der Vertrag bei Mercator-Leasing oder dem Fachhändler unterschrieben. Mercator-Leasing als Finanzdienstleister bestellt das Objekt oder tritt in eine bestehende Bestellung ein.
3. Mit der Lieferung des Objekts beginnt die vereinbarte Laufzeit des Vertrags.
4. Mercator-Leasing zieht zum ersten des nächsten Monats die Rate beim Endkunden ein.

„Mit der passenden Mietlösung kann der Fachhandel seinen Kunden eine attraktive Finanzierung anbieten – mit einem hohen Maß an Flexibilität und Transparenz“, hebt das Schweinfurter Leasing-Unternehmen hervor. „Mercator-Leasing unterstützt seine Partner im Fachhandel bei der Erstellung solcher Mietlösungen. Wir begleiten sie dabei vom ersten Beratungsgespräch über die Abwicklung des Investitionsvorhabens und auch nach Vertragsabschluss mit unserem Know-how.“

www.mercator-leasing.de

www.pbs-business.de

DLL

Finanzierungsspezialist feiert 50-Jähriges

Der Finanzierungsspezialist DLL feiert in diesem Jahr sein 50-jähriges Jubiläum. Ausgehend von den Anfängen als Finanzierungsgesellschaft, die mit drei Mitarbeitern in einem kleinen niederländischen Dorf gegründet wurde, hat sich DLL in den vergangenen Jahren zu einem globalen Anbieter von Finanzierungsleistungen ent-

wickelt. Das Unternehmen ist mit über 5000 Mitarbeitern und einer breiten Palette von Produkten und Dienstleistungen in mehr als 30 Ländern präsent. Bei der Gründung im Jahr 1969 wurde DLL von seiner Konzernmutter Rabobank als Pionier auf dem Gebiet der Finanzierung positioniert. www.dllgroup.com

Anzeige

ViewSonic®

GEMEINSAM PRODUKTIVER

IoT Sensor Hub



Konferenz-Kamera



Aktivstift





Kapazitiver Touch
Präzises und natürliches Schreiben

ViewBoard® IFP70-Serie



PCAP-Touchdisplay



KOMPLETTLÖSUNG

myViewBoard™

Software und Plattform

- DSGVO-konform
- Produktive Team-Tools
- Bring your own Device



ViewBoard® Cast



USB Type-C



Microsoft Azure



Intel Market Ready



Office 365



