

Neue Möbel trotz knapper Kasse

Nutzen statt Eigentum – das Funktionsprinzip des Leasings ermöglicht es, auch in Zeiten knapper Kassen Investitionen in Betriebsmittel wie etwa in neue Büromöbel zu tätigen. Das haben auch die Hersteller erkannt und bieten komplette Büroszenarien zum Leasen an.

In wirtschaftlich angespannten Zeiten schieben Unternehmen notwendige Investitionen gern auf die lange Bank oder realisieren diese sogar gar nicht. Der Grund: Liquidität und Kreditrahmen sollen mit allen Mitteln geschont werden. Leidtragende sind in vielen Fällen die Mitarbeiter, die sich mit überalterten Betriebsmitteln wie zum Beispiel Büromöbeln herumplagen müssen. Doch trotz des gegenwärtigen Sparzwangs darf eines nicht vergessen werden: In Zukunft wird es noch wichtiger werden, den Arbeitnehmern eine ansprechende Arbeitsumgebung zu bieten, um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben. Hintergrund: Experten rechnen mit einem zunehmenden Arbeitskräftemangel in Deutschland, der weit über die Dimensionen der heutigen Fachkräfteknappheit hinausgeht. So prognostiziert die Unternehmensberatung McKinsey, dass im Jahr 2020 in vielen Branchen mit einer echten Personalnot zu rechnen ist. Um im Wettbewerb um die besten Arbeitskräfte mithalten zu können, kommt es also darauf an, Arbeitnehmern etwas zu bieten – und eine ansprechende Arbeitsumgebung zählt eben auch dazu.

NUTZUNG BRINGT ERTRAG

Investitionen auch in Zeiten knapper Kassen – das macht die Finanzierungsform des Leasings möglich. Denn durch das Leasen investieren die Unternehmen, ohne dabei Kapital zu binden. Hintergrund: Die fälligen Leasingraten lassen sich aus den erwirtschafteten Erträgen bestreiten. Es gilt das Prinzip: „Pay as you earn“. Das schont die meist ohnehin schon knappen liquiden Mittel und hat keinen Einfluss auf bestehende Kreditlinien.



Auf die zunehmende Beliebtheit von Leasingfinanzierungen reagieren nun auch zunehmend die Hersteller von Büromöbeln, wie das Beispiel der Firma Fleischer aus Bochum zeigt. Das Familienunternehmen bietet im Rahmen einer Kooperation mit der Leasinggesellschaft MMV Leasing Komplettpakete für die Einrichtung von Büros an. „Wir schließen mit MMV einen Kaufvertrag ab und liefern an den MMV-Kunden, also den Leasingnehmer“, erläutert Christina Oelrich von Fleischer Büromöbel. „Den Kaufpreis bezahlt die Leasinggesellschaft, der Kunde überweist ihr anschließend die monatlichen Raten in der vereinbarten Höhe.“

Aber worin bestehen nun die Vorteile des Leasings speziell für Büromöbel? „Aufgrund ihrer langen Nutzungsdauer und der hohen Anschaffungskosten gilt für Büromöbel eine Abschreibungszeit von 13 Jahren“, erklärt Marcus Holbeck, Prokurist und Verkaufsleiter der MMV-Niederlassung in Krefeld. Folge: Die steuerliche Abschreibung für einen Unternehmer, der die Möbel bar kauft, ist aufgrund der langen Laufzeit kaum nennenswert. Anders beim Leasen: Bei dieser Art der Finanzierung kann ein Vertrag mit einer Mindestlaufzeit von 63 Monaten geschlossen werden. Möglich macht dies die so genannte 40/90-Regel aus dem Leasingerlass des Finanzministeriums. Sie besagt, dass die Grundmietzeit der Verträge mindestens 40 und maximal 90 Prozent der AfA-Dauer betragen

muss. Damit ergeben sich für Büromöbel, die über 13 Jahre abgeschrieben werden, Leasinglaufzeiten ab 63 Monaten. „Im Ergebnis hat ein Unternehmen so die Investitionskosten innerhalb eines Zeitraums von etwas mehr als fünf Jahren ertragsmindernd geltend gemacht“, bringt Holbeck den Vorteil auf den Punkt.

Und nach Ablauf der Vertragszeit? „Da es sich bei Büromöbeln um Wirtschaftsgüter handelt, die einem starken Preisverfall unterliegen, bieten wir Vollamortisationsverträge ohne kalkulierten Restwert“, erklärt Holbeck. Das bedeutet: Das Eigentum verbleibt nach Vertragserfüllung beim Leasinggeber. Der Leasingnehmer kann dann entscheiden, ob er die Büromöbel weiternutzt oder zurückgibt.

EINRICHTUNGSSZENARIEN

Das Gemeinschaftsangebot von Fleischer Büromöbel und MMV Leasing umfasst drei Büro-Einrichtungsszenen. Der Einrichtungsvorschlag eines Standard-Einzelbüros besteht aus dem Arbeitsplatzsystem GLOBO, einem Bürodrehstuhl, einem Standcontainer und einer Sitbox. „Der Verkaufspreis liegt bei 2.190 Euro, die monatliche Leasingrate bei einer Laufzeit von 66 Monaten bei Vollamortisation beträgt 43,15 Euro“, erläutert Christina Oelrich.

Alternativ zum Standardbüro lässt sich auch ein moderner Sitz-Steh-Arbeitsplatz mit

INFO Leasingbeispiele



Standard-Einzelbüro:

- Arbeitsplatzsystem GLOBO R60
- Freiformplatte Nr. 10
- Anbauelement 800 x 800 mm
- Standcontainer
- Bürostuhl wie abgebildet
- Sitbox

Kaufpreis (zzgl. MwSt.): **2.190 Euro**

Leasingrate: **43,15 Euro**
bei 66 Monaten Laufzeit, Vollamortisation

Sitz-Steh-Arbeitsplatz mit Schränken:

- Arbeitsplatzsystem ARGO
- Arbeitsplatz 2.000 x 800 mm
- Inkl. Sichtrückwand
- Bürodrehstuhl wie abgebildet
- Caddy II
- Querrolladenschränke (2 Stück)
B: 1.200 mm, 3 OH

Gesamtpreis (zzgl. MwSt.): **3.272 Euro**

Leasingrate: **64,50 Euro**
bei 66 Monaten Laufzeit, Vollamortisation



Besprechungsraum mit Medienschrank

- Medienschrank mit E-Motor (ohne Flachbildschirm)
- 4 Konferenzdrehstühle, Leder
- Konferenztisch VIVO
- Inkl. Netbox

Kaufpreis (zzgl. MwSt.): **5.449 Euro**

Leasingrate: **107,35 Euro**
bei 66 Monaten Laufzeit, Vollamortisation



Schränken leasen. „Dank des höhenverstellbaren Schreibtischs kann man jederzeit und ohne große Mühe zwischen sitzender und stehender Tätigkeit wechseln. Das unterstützt dynamisches Arbeiten, beugt Beschwerden des Stütz- und Rückenapparates vor und bringt Schwung

in den Büroalltag“, erklärt Christina Oelrich. Das Szenario beinhaltet das Arbeitsplatzsystem ARGO inklusive Sichtrückwand, Bürodrehstuhl, Caddy sowie zwei Querrolladenschränken.

Zusätzlich komplettiert ein fertig konfigurierter Besprechungsraum das Angebots-

portfolio. Dieser besteht aus dem Konferenztisch VIVO mit Netbox, Konferenzdrehstühlen in Lederausführung und einem Medienschrank mit elektrisch ausfahrbarem TV-Halter.

Daniel Müller ■