

Großes Geld mit dem kleinen Geschäft



Wer sich mit Leasing beschäftigt, denkt meist an Autos oder Büromöbel. MMV Leasing und die Urimat AG beweisen jedoch: Leasing macht auch vor Toiletten nicht Halt und hilft, bares Geld zu sparen.

Es begegnet einem morgens im Bad und in der Küche. In der Kantine kann man ohne nicht kochen. Und das Feierabend-Bier gäbe es auch nicht, wenn es kein Wasser gäbe. „Wasser ist für uns Menschen überlebenswichtig“, sagt Klaus Reusch. „Aber wir gehen damit nicht gerade schonend um.“ Was der Vorstandsvorsitzende der Urimat AG damit meint, ist nicht etwa der verschwenderische Umgang mit dem kühlen Nass beim Duschen oder Zähneputzen.

VERSCHWENDUNG

Klaus Reusch ärgert sich vielmehr darüber, dass sauberes Wasser dazu genutzt wird, die großen und kleinen Geschäfte mehrmals täglich in die Kanalisation zu spülen. „Um es ein wenig drastisch zu formulieren: Wir pinkeln Tag für Tag in unser Trinkwasser“, sagt Reusch. „Das ist ein ökologischer Irrsinn.“ Denn das verunreinigte Wasser muss schließlich mit hohem Energieaufwand geklärt und aufbereitet werden. „Und wozu? Damit wir wieder hineinpinkeln und es die Kanalisation hinunterspülen.“

Bis zu vier Liter Wasser spült ein herkömmliches Wasserurinal beispielsweise bei jedem Spülgang die Rohre hinunter. „Das muss nicht sein“, ist sich Reusch sicher. Er muss es wissen. Schließlich verkauft sein Unternehmen ein

Produkt, das auf den ersten Blick unrealisierbar scheint: ein wasserloses Urinal.

EINFACHES SYSTEM

„Sie brauchen kein Wasser, um das kleine Geschäft hinunterzuspülen“, ergänzt Marketingleiter Hermann Brod. Der in das Urimat-Urinal eingesetzte Siphon (siehe Grafik auf Seite 39) nimmt den Urin auf und leitet ihn ohne Wasserverbrauch in die Kanalisation ab. Der hydrostatische Auftriebskörper dichtet den Einsatz ohne Sperrflüssigkeit ab und verhindert jede Geruchsentwicklung.

Das Becken wird aus einem speziell für Urimat entwickelten Polykarbonatblend hergestellt. Dieser Spezial-Spritzguss-Kunststoff ist äußerst stabil und macht das Urinal somit bruchresistenter und vandalensicher. Die isolierende Wirkung des Spezial-Kunststoffs vermindert zudem Ablagerungen auf der Oberfläche. Die porenfreie Oberfläche lässt Urin und Bakterien nicht eindringen; so wird die lästige Geruchsbildung verhindert.

REGELMÄSSIGE REINIGUNG

„Unser Urinal ist grundsätzlich viel wartungsfreundlicher als herkömmliche, wassergespülte Urinale“, erklärt Marcel Näpflin, der für das schweizerische und das Übersee-Geschäft verantwortlich ist. „Urinstein entsteht beispielsweise nur in Verbindung mit Wasser. Auch der unangenehme Geruch des Urins entsteht erst, sobald der Urin mit Wasser in Verbindung kommt.“ Natürlich muss auch ein Urinal aus dem Hause Urimat regelmäßig gereinigt werden. Dazu bietet der Hersteller einen speziellen Aktivreiniger auf biologischer Basis an. Die Reinigung ist jedoch nicht so energie- und wasserintensiv wie bei herkömmlichen Urinalen, sodass der Eigentümer bei den Reinigungskosten zusätzliche Einsparungen erzielen kann. Der Siphon muss nach rund 8.000 Benutzungen ausgetauscht werden. Hier fallen Kosten in Höhe von rund 30 Euro an. „Wenn Sie aber allein entgegenhalten, was Sie bei 8.000 Spülungen an Wasserkosten einsparen, sehen Sie schnell, dass das lediglich ein kleiner Kostenbeitrag ist“, erklärt Herbert Rudnik, der bei Urimat den Vertrieb für Deutschland und die EU-Region verantwortet.

Überhaupt lässt sich mit dem Einsatz eines wasserlosen Urinals enorm viel Geld sparen >



INFO

Mit einem Kubikmeter Wasser kann man...

- ... 20-mal duschen.
- ... sein Auto 33-mal waschen.
- ... den Garten 62 Minuten lang sprengen.
- ... 100-mal seine Fenster putzen.
- ... 166-mal die Spülung der Toilette betätigen.
- ... sich 334-mal ohne laufendes Wasser rasieren.
- ... sich 400-mal die Hände waschen.
- ... 1.000 Menschen mit einer heißen Warmflasche erwärmen.
- ... 4.000-mal ein handelsübliches Dampfbügeleisen füllen.
- ... eine Kleinstadt mit 5.555 Einwohnern mit je einer Tasse Kaffee versorgen.
- ... 45.454 Eiswürfel produzieren.

INFO Fast 650 Euro gespart

Das Beispiel beschreibt ein mittelständisches Unternehmen in Essen mit 25 männlichen Mitarbeitern. Die Büros sind an durchschnittlich 20 Tagen im Monat besetzt. In den Toiletenträumen ist ein herkömmliches Wasserurinal in Betrieb.

Kosten für einen Kubikmeter Frischwasser:	2,02 Euro
Kosten für einen Kubikmeter Abwasser:	2,44 Euro
Gesamtkosten pro Kubikmeter Wasser:	4,46 Euro
Spülgänge pro Mitarbeiter:	3 pro Tag
Spülgänge insgesamt am Tag:	75
Wasserdurchfluss pro Spülung:	4 Liter
Wasserdurchfluss pro Tag:	300 Liter
Wasserdurchfluss im Monat:	6.000 Liter
Wasserdurchfluss im Jahr:	72.000 Liter
Wasserkosten im Jahr:	321,12 Euro

LEASING-BEISPIEL

Anschaffungspreis URIMAT compactplus:	500 Euro
Laufzeit:	48 Monate
Leasing-Kondition pro Monat:	2,65 Prozent*
Monatliche Rate:	13,24 Euro*
Jährliche Leasing-Zahlung:	158,88 Euro*

*Unverbindliche Beispielrechnung

Wasserkosten – Leasingzahlung pro Jahr =	
Jährliche Ersparnis im Vergleich zum Wasserurinal:	162,24 Euro
Jährliche Ersparnis x 4 =	
Ersparnis über den gesamten Leasingzeitraum:	648,96 Euro

Die Beispielfirma spart über den gesamten Leasingzeitraum allein an Wasserkosten fast 650 Euro ein. Eine Anschaffung eines herkömmlichen wassergespülten Urinals entfällt. Hinzu kommen die Einsparungen in den Bereichen Reinigung und Wartung. Das Einsparpotenzial liegt insgesamt also deutlich höher, denn auch die steuerlichen Vorteile des Leasings finden in der Berechnung keine Berücksichtigung. www.urimat.com

› (siehe Beispielrechnung links). „Und das ökologische Gewissen wird zudem noch erleichtert“, ergänzt Reusch. Ein anscheinend durchaus überzeugendes Argument: Die Referenzliste des Unternehmens ist lang und weist einige Global Player auf. 45.000 Kunden hat Urimat derzeit weltweit. „Mit den im Einsatz befindlichen Urinalen sparen wir jährlich mehr als 8,1 Milliarden Liter wertvolles Trinkwasser“, sagt Reusch nicht ohne Stolz. „Ökologisch gesehen ist das fast unbezahlbar.“

KASSE MUSS STIMMEN

Doch letztendlich kommt es bei allen Diskussionen über Ökologie und Klimawandel für Unternehmen darauf an, dass die Kasse stimmt. „Sie werden niemandem eine Investition schmackhaft machen können, die nur ökologisch wertvoll ist“, weiß auch Reusch. Zumindest langfristig müsse man Einsparpotenzial sehen. Auch hier sieht sich Reusch ganz weit vorn. „Mit Urimat sparen Sie sogar von der ersten Sekunde an.“

Um das Einsparpotenzial noch einmal zu erhöhen, kooperiert Urimat mit der MMV Leasing GmbH aus Koblenz. „Interessierte Unternehmen können die wasserlosen Urinale über die MMV Leasing leasen“, erklärt Thomas Nickenig, Verkaufsdirektor der MMV Leasing GmbH. Dass das eher ungewöhnliche Leasingobjekt innerhalb des Unternehmens nicht ganz einfach durchzusetzen war, gibt Nickenig gerne zu. „Anfangs hat man bei MMV Leasing natürlich die Nase gerümpft.“ Letztendlich sind jedoch alle Beteiligten froh, sich für eine Partnerschaft entschieden zu haben.

LEASING MACHT SINN

Seit nunmehr sechs Jahren kooperieren der Urinal-Hersteller und das Leasing-Unternehmen sehr erfolgreich. Aus gutem Grund: „Es gibt eine Reihe von allgemein bekannten Leasing-Vorteilen“, erklärt Nickenig. Die Leasing-Raten sind über die vereinbarte Vertragsdauer fest und stellen daher eine klare Planungs- und Kostengrundlage dar. Von eventuellen Zinssteigerungen sind Leasing-Verträge während der Laufzeit nicht berührt. Die Leasing-Raten sind als Betriebsaufwand steuerlich absetzbar.

„Von der Bedeutung her hat Leasing den Bankkredit deutlich überholt“, sagt Nickenig. „Jedes vierte Wirtschaftsgut ist mittlerweile ge-

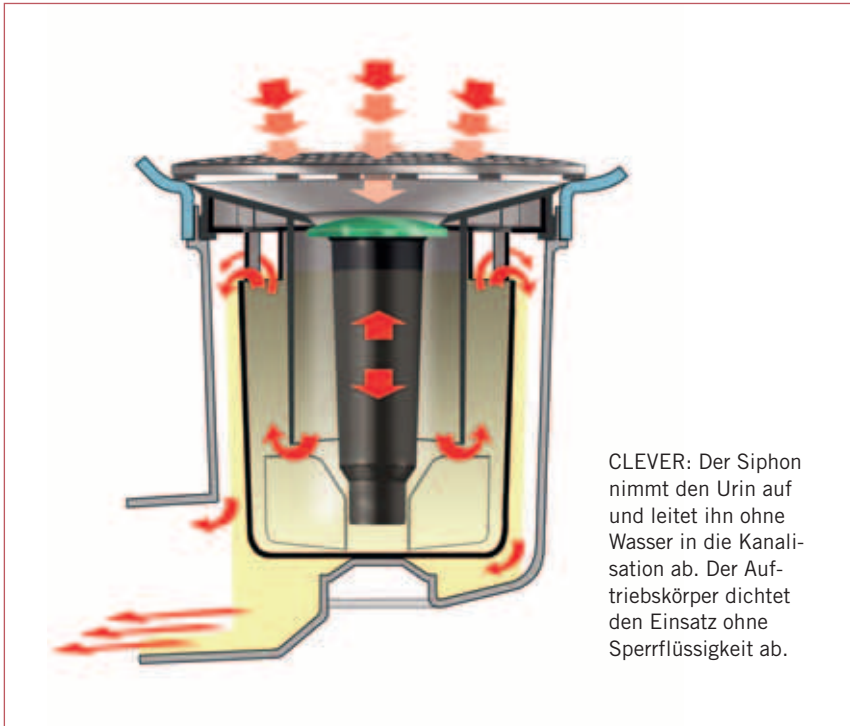
PIFFFIG: Die Werbedisplays auf den Urinalen genießen garantiert ungeteilte Aufmerksamkeit.



→ IDEAL BUSINESS SHREDDER

FÜR DISKRETION UND DATENSCHUTZ AM SCHREIBTISCH. DENN DORT, WO VERTRAULICHE SCHRIFTSTÜCKE ENTSTEHEN, MÜSSEN IDEAL AKTIVNIERTE PLATZIERT SEIN. SIE EIGNEN SICH SOWOHL FÜR EINZELARBEITSPLÄTZE WIE AUCH FÜR KLEINERE GRUPPENBÜROS.

WWW.IDEAL.DE



CLEVER: Der Siphon nimmt den Urin auf und leitet ihn ohne Wasser in die Kanalisation ab. Der Auftriebskörper dichtet den Einsatz ohne Sperrflüssigkeit ab.

least - Tendenz steigend. In der Kooperation mit Urimat kommt darüber hinaus hinzu, dass Unternehmen die Leasingkosten beim Erwerb eines Urinals durch die Einsparungen im Wasserverbrauch überkompensieren.“

BILANZNEUTRALITÄT

Leasing-Objekte stehen im Eigentum des Leasing-Gebers und erscheinen somit beim Leasing-Nehmer nicht in dessen Bilanz. Mit Blick auf Basel II gewinnt diese Bilanzneutralität an Bedeutung. Eine der wichtigsten Bilanzkennzahlen, die Eigenkapitalquote, ist nicht tangiert, sofern der Kunde sich für Leasing entscheidet. „Finanziert er hingegen über einen Bankkredit, führt dies ebenso wie der Kauf aus Eigenmitteln zwangsläufig zu einer Verschlechterung der Eigenkapitalquote, was wiederum Einfluss auf das Rating-Ergebnis und somit die künftige Kreditvergabe bei Banken hat.“

Unser Beispiel zeigt: In allen Ecken des Unternehmens lauern Einsparpotenziale – sogar auf dem stillen Örtchen. Die Leasingkonditionen werden von Urimat mit jedem Kunden individuell verhandelt. Dabei kommt es insbesondere auf das Leasingvolumen an. Was man allerdings festhalten kann: Schon beim Leasen eines einzigen Urinals spart der Kunde Geld.

Robert Sapella ■



WASSERSPAREND: Die Urinale der Firma Urimat funktionieren ganz ohne Wasser und rechnen sich bereits nach wenigen Monaten.

