

# Gebrauchte finanzieren

**Nicht nur neue Maschinen können finanziert werden. Was bei Gebrauchtgerten entscheidend ist, erklärt Klaus Weick, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens, KLB Leasing GmbH aus Mannheim.**



Klaus Weick

■ Ist das Finanzieren von Gebrauchtgerten vergleichbar mit der Neugeräte-Finanzierung?

■ Im Prinzip Ja. Ein Gebrauchtgert ist ebenso ein Investitionsgut wie ein Neugerät und ist demnach genau so zu behandeln. Leasinggesellschaften, die gebrauchte Objekte „wollen“, sehen es positiv, dass der Kaufpreis um den ersten Wertverlust der Geräte bereits gemindert ist; somit hat man ein über die Laufzeit wertstabiles Gerät. Da nun auch für gebrauchte Objekte ein Investitionsabzugsbetrag für Gewinnrücklagen gebildet werden kann, steigt die Nachfrage nach guten Gebrauchtgerten und nach der Finanzierungsmöglichkeit.

■ Sind derartige Finanzierungen nur für den Käufer interessant?

■ Nein, für den Verkäufer kann es sogar noch interessanter sein, ein Gebrauchtgert für seine Kunden finanziert zu bekommen, denn so kann er eine Inzahlungnahme offensiv bewerben und „Platz“ für ein Neugerät schaffen.

■ Ist es genauso schwer an Gelder heranzukommen?

■ Nicht unbedingt, vorausgesetzt man hat einen Berater wie zum Beispiel die KLB Leasing, der die richtige Leasinggesellschaft findet, die Gebrauchtgert-Objekte aus Überzeugung macht. Der Leasinggesellschaft muss das Gerät etwas mehr erklärt werden und der Leasingnehmer muss bonitätsmäßig gut aufbereitet sein. Vor allen Dingen muss der Marktwert realistisch eingeschätzt werden können. Bei dieser Aufbereitung der Leasinganfrage hilft KLB Leasing mit ihrem Know-how und den Kontakten in die Leasing- und Arbeitsbühnen-Kran-Branche

■ Muss der Kunde bei Altgeräten mit höheren Zinsen rechnen?

■ Da es niedrigere Anschaffungskosten sind, kann es zu Stückkostenerhöhungen kommen, die die Leasingrate aber nur leicht erhöhen.

■ Kann jeder solch eine Finanzierung anfragen?

■ Dieses Feld ist für jeden Unternehmer und Freiberufler offen

■ Muss ein Kunde sich gegenüber der Finanzierungs- und/oder Leasing-Gesellschaft noch mehr „ausziehen“, als bei einem „normalen“ Kredit?

■ Entscheidend ist hier der richtige Partner. Leasinggesellschaften, die gebrauchte Objekte ablehnen, sehen oft diese Kunden als Kunden zweiten Klasse. Oft wird über die Nachfrage nach gebrauchten Objekten ein Rückschluss auf Kunden mit schwächeren Bonitäten gezogen. Das ist aber falsch! Der richtige Partner kann hier differenzieren und sieht unabhängig vom gebrauchten oder neuen Finanzierungsgut die Kundenbonität. Ein Leasing-Berater ist vertriebslich orientiert und mutet dem Kunden nicht mehr zu als tatsächlich notwendig ist. Andererseits hilft er dem Käufer, seine Leistungsfähigkeit und seine Marktposition offensiv darzustellen und Gründe zu nennen, warum ein gebrauchtes Objekt besser in die wirtschaftliche Struktur des Käufers passt als ein Neugerät.

**„Ist der Preis o.k.“**  
Schau nach: [www.lectura.de](http://www.lectura.de)

Hubarbeitsbühnen

 **LECTURA**  
Fachverlag

Ritter-von-Schuh-Platz 3, D-90459 Nürnberg  
Tel.: +49 911-43 08 99-0, [info@lectura.de](mailto:info@lectura.de), [www.lectura.de](http://www.lectura.de)

K&B