



BIKELEASING

www.bikeleasing-service.de

AGENDA – Händlerschulung HP Velotechnik, 17.02.2016

- Hintergrundwissen
- Zahlen und Fakten
- Bedeutung für den Fahrradhandel
- Leistungen des Bikeleasing Service
- Der Vorteilsrechner als Verkaufshilfe

Hintergrundwissen - Rechtliches

Mit dem Erlass der Finanzminister der Länder Ende 2012 gilt die 1% Regel zur Versteuerung des privaten Nutzungsanteils (Dienstwagenprivileg) nun auch für Fahrräder, Pedelecs, S-Pedelecs und E-Bikes.

Mit dieser Gesetzesänderung und staatlichen Subvention bekommt der Fahrradhandel nun die gleichen Tools an die Hand, mit der die Autoindustrie seit fast 30 Jahren die Neuwagenzulassungen stetig steigert. Heute werden 63% der Neuwagen auf Firmen zugelassen, nur noch 37% auf Privatleute.

Quelle: <http://www.zeit.de/mobilitaet/2014-12/zulassung-pkw-deutschland-privat-gewerbe>

Hintergrundwissen - Leasing

- Durch die Finanzierungsform Leasing haben Firmen die Möglichkeit, Sachgegenstände wie normale Kosten zu behandeln und abzusetzen und nicht abzuschreiben.
- Ein mobiler Sachgegenstand unterliegt einem natürlichen Verschleiß und hat nur eine begrenzte optimale Nutzungsdauer. Diese Nutzungsdauer liegt in der Regel zwischen 24 und 48 Monaten.
- Die Leasingrate spiegelt quasi den Wertverlust und Abnutzung wieder.
- Bei der Abschreibung sind die Laufzeiten viel länger, der Sachgegenstand könnte dann bereits abgenutzt sein bevor das Objekt steuerlich abgeschrieben ist.
- Finanzierungen und Barkauf sind für Firmen deshalb uninteressant.
- Desweiteren bindet Leasing kein Eigenkapital.
- Durch die Finanzierungsform Leasing bekommt der Fahrradhandel nun das Tool an die Hand, um einfacher hochpreisige Produkte zu verkaufen und dadurch die Umsätze zu steigern.

Hintergrundwissen – Barlohnnumwandlung und 1%-Besteuerung

- Unternehmer stellen ihren Mitarbeitern geleaste E-Bikes zur Verfügung.
- Dabei werden die monatlichen Nettoleasingraten direkt aus dem Bruttogehalt des Arbeitnehmers finanziert.
- Der Mitarbeiter hat den Bruttolistenpreis des E-Bikes mit 1% zusätzlich der Lohnsteuer zu unterwerfen, während der Unternehmer die Leasingrate als Betriebsausgabenabzug geltend machen kann.
- Der finanzielle Vorteil gegenüber dem Privatkauf durch den Mitarbeiter kann je nach Monatsgehalt und Steuerklasse zwischen 20% bis 40% der Anschaffungskosten betragen, was bei hochwertigen Fahrrädern einer Einsparung in Höhe von bis zu EUR 1.000,- entspricht.
- Durch den Betriebsausgabenabzug der Leasingrate kann der Unternehmer somit für steuerliche Zwecke zusätzlicher Aufwand generiert und parallel die Lohnnebenkosten reduzieren.
- Bei dem Barlohnnumwandlungsmodell sind auch Mischformen möglich. Wenn z.B. der Arbeitgeber die eingesparten Lohnnebenkosten dem Mitarbeiter als Zuschuss gewährt und gegenrechnet. So kommt der Arbeitnehmer in den Genuss noch mehr Geld zu sparen.

Hintergrundwissen – Barlohnnumwandlung und 1%-Besteuerung

- Gleich für welches Modell sich der Unternehmer oder Angestellte entscheidet, sei es die klassische Dienstwagenregelung oder das Barlohnnumwandlungsmodell:
- beide Modelle fördern die Motivation der Mitarbeiter, die dadurch in den Genuss eines sehr hochwertigen Fahrrades, E-Bikes oder Pedelecs kommen, welches beruflich und privat genutzt werden kann.
- Weitere Vorteile für den Arbeitnehmer ergeben sich aufgrund Einsparungen durch den häufigeren Verzicht auf den eigenen PKW und die damit verbundene Reduzierung von Treibstoff- und Unterhaltskosten,
- fördert seinen individuellen Beitrag zur Umwelt und die eigene Gesundheit.
- Neben den finanziellen Vorteilen des Unternehmers gilt der Gesundheitsaspekt als ein wichtiges Kriterium für den Einsatz von E-Bikes. Es gilt als bewiesen, dass Bewegung die Gesundheit fördert und somit die Verringerung von Krankheitstagen zur Folge hat.
- Weiter erhält der Unternehmer hierdurch ein zusätzliches innovatives Instrument, welches neben Imageverbesserung, Qualitätsbewusstsein, ökologischer und ökonomischer Gesichtspunkte zusätzlich für Anerkennung der eigenen Mitarbeiter und Mitarbeiterzufriedenheit steht.

Dieses enorme Sparpotential muss somit jedem Kunden nahegelegt werden!

Hintergrundwissen - Wachstumsmarkt E-Bikes

- Mehr als 50% aller zurückgelegten Wege in deutschen Städten sind prädestiniert für das Fahrrad bzw. das E-Bike
- Wachsende Modellvielfalt und damit mehr kundenspezifische Modelle
- Geänderte Einstellung der deutschen Bevölkerung zu alternativen Mobilitätsmodellen
- Wachsender Anteil von E-Bikes auf den deutschen Straßen steigert die Akzeptanz
- Wachsende Verkehrsprobleme in den Städten, insbesondere aufgrund der fortschreitenden Verstädterung
- Das Auto hat als Statussymbol, insbesondere bei den Jüngeren, an Wert verloren

Zahlen und Fakten - Wachstumsmarkt E-Bikes

- Wurden im Jahr 2011 310.000 e-Bikes abgesetzt,
- stieg die Stückzahl im Jahr 2012 auf 380.000 Exemplare.
- 2013 steigerte sich dieses Segment noch einmal um 8% auf 410.000 verkaufte Exemplare, was einem Marktanteil von 18% entspricht (bei insgesamt 3,9 Millionen verkauften Fahrrädern).
- 2014 wurden in Deutschland 480.000 ebikes verkauft. Prognosen gehen in den nächsten Jahren von einer Steigerung auf min. 650.000 Stück aus.
- Das IfH (Institut für Handelsforschung) prognostiziert 2017 ein Marktanteil von ca. 42% für das Segment der e-Bikes.
- Einige Prognosen gehen auf über 1.000.000 Räder pro Jahr.
- Nur 12% der verkauften ebikes sind günstiger als 2.000€. Der Durchschnittspreis liegt bei 2512€ brutto (inkl. der günstigen 25%). Da fast alle für das Leasing in Frage kommen, stellt sich die Frage: **wie viele werden davon leasen?**

Was bedeutet das für den Fahrradhandel? - Chancen

Erweiterung des eigenen Geschäftsfeldes vom Privatkunden zum Geschäftskunden

- Jeder potentielle Kunde der heute Ihr Geschäft betritt ist in der Regel in einem Beschäftigungsverhältnis.
- Die Tools Barlohnnumwandlung, Leasing und 1% Regelung gibt Ihnen die Möglichkeit Kontakt mit der Firma aufzunehmen in der der Kunde angestellt ist.
- Damit ergibt sich die Chance, das Thema dort zu präsentieren und die Unternehmung für diese Sparmöglichkeit für Ihre Angestellte zu gewinnen.
- Die Chance ist also sehr hoch aus jedem Kunden einen Multiplikator zu machen und Ihre Umsätze zu steigern.
- Weiter ermöglicht die Verlagerung vom reinen Privatkunden zum Geschäftskunden mit den Finanzierungsformen wie Leasing planbare und wiederkehrende Verkäufe und die Chance, auch hochpreisige Produkte einfacher und häufiger zu vermarkten.

Was bedeutet das für den Fahrradhandel? - Chancen

Wachstumsmarkt E-Bikes

Verstärkte Nachfrage durch

- Pendler, die längere Strecken zurücklegen müssen
- Bewohner von Ballungsgebieten
- Bewohner von Gegenden mit hügeliger Topographie
- Familien die z.B. Kinderanhänger nutzen und damit einen hohen Lastanteil haben
- E-Bike Interessenten, denen der technologische Stand in der Vergangenheit nicht ausgereift genug war und nun auf neuen Entwicklungen mit besserer Akku- und Antriebstechnologie zurückgreifen
- Untrainierte, die mehr Sport machen wollen und einen echten Motivator suchen
- Mehr ältere Menschen (Demografiewandel)
- Gesundheitlich eingeschränkte Menschen

Was bedeutet das für den Fahrradhandel? – Chancen Profitabilität

- Ein Dienstbike muss wie ein Dienstwagen regelmäßig gewartet werden. Diese Kosten übernimmt bei einem Dienstwagen immer die Firma. Die Chancen ergeben sich automatisch auch für den Fahrradhandel.
- Es besteht die Möglichkeit mit den Firmen Service- und Wartungsverträge zu vereinbaren.
- Denkbar ist auch die Einrichtung eines Hol- und Bring Services, wie es der KFZ Handel auch macht. Der Vorteil für den Firmenkunden liegt dann in dem Rundumservice. Er bekommt alles aus einer Hand geliefert.
- Durch diese planbaren Serviceverträge wird eine höhere Auslastung der eigenen Werkstatt erreicht, höhere Erträge aus jedem einzelnen verkauften Bike erzielt. Anders als bei dem reinen Privatkundengeschäft, der in der Regel wiederkehrende Inspektionen scheut und viele technische Probleme versucht alleine zu regeln.
- Von dem Gesamtkonzept profitieren auch die Verkäufe von Zubehör. Die Möglichkeit, teures Zubehör, Sicherheitsausrüstung, Versicherungen etc. in einer Leasingrate über die Laufzeit zu verteilen, kann nur die Steigerung der Umsätze in diesem Bereich zur Folge haben.
- Ein weiterer Markt, der in naher Zukunft entstehen wird, ist der Markt für Gebrauchtfahrräder. Die niedrigen kalkulierten Restwerte machen den Kauf dieser Bikes am Ende der Leasinglaufzeit interessant. In der Regel werden die Arbeitnehmer die Bikes selber kaufen. Wenn sich aber die Chance ergibt solche Bikes zu kaufen, dann kann auch dieser Bereich lukrative Erträge bringen.

Was bietet Bikeleasing – Service?

- Sehr günstige Leasingkonditionen mit unterschiedlichen Laufzeiten und realistischen und niedrigen Leasingrestwerten
- Durchführung von Vertriebsschulungen bei Ihnen vor Ort
 - Wir sensibilisieren Ihr Vertriebsteam für das Thema Leasing. Ziel ist es jedem Kunden das Thema nahelegen und so Zugang zu den Firmen zu bekommen.
- Beratung und Betreuung Ihrer Firma durch Ihren persönlichen Bike Leasing Händlerbetreuer
- Auch nach der Schulung stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung und lassen Sie nicht alleine.
- Beratung und Betreuung Ihrer Firmenkunden durch unser Außendienstteam
- Keine Provisionszahlungen an Bike Leasing. Für den gesamten Bikeleasing Service zahlen Sie keinen Cent.
- Versicherung in der Leasingrate integriert! Bikeleasing vermarktet Versicherungen von ERGO. Der Versicherungsbeitrag, wird einfach in die gesamte Leasingkalkulation integriert. Somit entfällt die lästige direkte Bezahlung eines teuren Versicherungsbeitrags bar oder per Überweisung. Der Kunde ist dann ohne großen Aufwand und Diskussionen gut geschützt.
- Leasinganfragen über unser Homepage www.bikeleasing-service.de Komplette Abwicklung aller formellen Details durch Bike Leasing Service
- BikeLeasing Banner und online Werbeformen, sowie Integration des Vorteilsrechners auf Kunden-Website.

Was bietet Bikeleasing – Service?

- Flyer mit Stempelfeld
- iFrame Vorteilsrechner für Händler-homepage
- Power-Point-Präsentation
- Lenkerhänger mit Stempelfeld
- Türaufkleber Outdoor
- Anschreibenvorlage für Unternehmensakquise
- 1000-er-Up-Call-Händlerbereich

kostenlos
kostenlos
kostenlos
kostenlos
kostenlos
kostenlos

BIKELEASING

www.bikeleasing-service.de