

Herzlich Willkommen!

**Neue Möglichkeiten –  
Finanzierungs- und Leasingmodelle im  
Premiumsegment**



**Thomas Wilkens**  
Vertriebsleiter

# Inhalt

1. Warum dieses Thema?
2. Finanzierung
3. Leasing
  - Funktionsweise und Zielgruppe
  - Pro & Contra
  - Chancen und Aktivierung
4. „Dienstrad“
  - Funktionsweise und Zielgruppe
  - Pro & Contra
  - Chancen und Aktivierung
5. Zusammenfassung

## Warum dieses Thema (erneut)?

- Viele Fragen seit der letzten Händlerschulung – es herrscht weiterhin Auf- und Erklärungsbedarf
- Thema „Dienstrad“ wird medial immer stärker gespielt und gewinnt für Arbeitnehmer und -geber an Relevanz
- Weiter wachsender Anteil von hochpreisigen Pedelecs und zunehmendes Interesse von gewerblichen Kunden
- Es bieten sich interessante neue Möglichkeiten besonders im Premiumsegment, die es zu nutzen gilt.
- Leasing und „Dienstrad“ am Beispiel der LeaseRad GmbH als einzigem marken- und verbandsunabhängigen Spezialanbieter.

# Finanzierung

# Finanzierung

- Klassische Form der Erwerbs auf Raten für Verbraucher
- Laufzeit und monatliche Rate können in einem gewissen Rahmen frei vom Verbraucher gewählt werden.
- In der Regel wird ein ungebundenen Ratenkredit bei einer Verbraucherbank abgeschlossen (Ausnahmen sind Direktfinanzierungen wie Autokredite)
- Teilweise werden auch Lösungen über Einkaufsverbände (z.B. ZEG), die aber auch wieder über eine Verbraucherbank angewickelt werden.

# Finanzierung

## Pro

- Aktuell niedriges Zinsniveau für Ratenkredite (ab 2,8 % p.a.)
- Viele Anbieter, auch über Händlerorganisationen
- Lange Laufzeiten, dadurch niedrige Raten möglich
- Bei entsprechender Bonität von jedem Kunden zu nutzen
- Selbstorganisation über den Verbraucher möglich

## Contra

- Voller Preis plus Zinsen
- Keine steuerliche Berücksichtigung
- Händler tritt teilweise als Vermittler auf (bei verbandsgebundener Abwicklung)

# Leasing



# Leasing

## Funktionsweise und Zielgruppe

- Als Angebotsoption für gewerblichen Kunden
- Monatliche Leasingrate ohne Kapitalbindung
- Feste Laufzeit (i.d.R. 36 Monate)
- Für den Leasingnehmer als Betriebsausgabe voll absetzbar
- Fest vereinbarter Restwert und Übernahme
- Leasinggesellschaft übernimmt Rad und Risiko vom Händler

# Leasing

## Funktionsweise und Zielgruppe

- Breite gewerbliche Zielgruppe:
  - Behörden
  - Gewerbe und Selbständige
  - Freiberufler
  - Touristik (!)
- Jede Spielart des Fahrrads ist möglich (auch elektrifiziert)
- Keine Bindung an bestimmte Hersteller
- Flotten-Leasing (z.B. Unternehmen, Behörden, Touristik)

# Leasing

## Beispielrechnung:

Gekko fx (Basis) VK

## Gekko fx

2.290,- €

Festes Zubehör VK

500,- €

(Schutzbleche, Gepäckträger, Beleuchtung, Rahmenschnellverstellung)

Gesamtpreis (brutto)

2.800,- €

Laufzeit

36 Monate

Restwert (10%) netto nach Laufzeit

**280,- €**

Leasingrate inkl. 9,90 € Vers. (netto)

**83,30 €**

# Leasing

## Beispielrechnung:

## Scorpion fs 26 S-Pedelec

Scorpion fs 26 S-Pedelec (Basis) VK	6.990,- €
Festes Zubehör VK (Sonderfarbe, Carbon Ausleger, Schutzbleche, Streamer, Wimpel)	1.010,- €
Gesamtpreis (brutto)	<u>8.000,- €</u>
Laufzeit	24 Monate
Restwert (5%) netto nach Laufzeit	<b>400,- €</b>
Leasingrate inkl. 9,90 € Vers. (netto)	<b>322,10 €</b>

# Leasing

## Pro

- gängige Finanzierungsform für gewerbliche Kunden
- Als Betriebskosten für gew. Kunden steuerlich ansetzbar
- Auch festes Zubehör integrierbar (Up-Selling)
- Keine Kosten für den Händler - volle Marge
- Werkzeug zur Kundenbindung (Werkstatt, mobiles Zubehör)

## Contra

- Ohne Hersteller- bzw. Einkaufsverbandsbindung nicht für Endkunden zu nutzen

# Leasing

## Chancen

- Neue Zielgruppen sensibilisieren und gewinnen
- Feste Kundenbindung aufbauen (Werkstatt und Service)
- Hohe Verkaufspreise realisierbar
- Hohe Neukaufquote nach Ablauf des Leasingvertrages

## Aktivierung

- Potentielle Firmen und Behörden aktiv angehen, Vorteile aufzeigen (monetär und sozial) und als Partner positionieren
- Netzwerke nutzen (Gewerbevereine, etc.)

# „Dienstrad“

# „Dienstrad“

## Funktionsweise und Zielgruppe

- Seit 2012 ist das „Dienstrad“ mit dem „Dienstwagen“ steuerlich gleichgestellt, inkl. Privatnutzung
- Barlohn (in Höhe einer Leasingrate) wird in geringer besteuerten Sachlohn umgewandelt
- Es fallen lediglich 1% des UVP als geldwerter Vorteil an, eine Anfahrtskilometer-Anrechnung erfolgt beim Fahrrad und Pedelec nicht (Ausnahme: S-Pedelec)
- Abwicklung über Leasingvertrag zwischen Arbeitgeber und Leasinggeber



# „Dienstrad“

## Funktionsweise und Zielgruppe

- Dieses Modell eignet sich grundsätzlich für alle Arbeitnehmer
- Kostenneutral für den Arbeitgeber (Leasingrate wird in voller Höhe vom Bruttolohn des Arbeitnehmers abgezogen)
- Private Nutzung ist immer möglich
- Je nach persönlicher Steuerlast des Arbeitnehmers deutliche Ersparnis zum Eigenkauf
- Spricht insbesondere interessierte Neukunden an, die sich bislang vor einer Eigeninvestition in ein Premiumrad gescheut haben.

# „Dienstrad“

## Funktionsweise und Zielgruppe

- Kunden können indirekt vom Händler akquiriert werden (z.B. durch Infos an regionale Arbeitgeber) oder werden durch JobRad zugeleitet
- Vertragspartner des Händlers sind nicht der Verbraucher oder der Arbeitgeber, sondern der Leasinggeber, der den Kauf komplett abwickelt.
- Händler tritt als Berater für die individuelle Auswahl des passenden Rades auf.

# „Dienstrad“

## Funktionsweise und Zielgruppe

Beim JobRad-Konzept gibt es vier „Mitspieler“ mit unterschiedlichen Aufgaben:

**Verbraucher:** Trifft die nötigen Vereinbarung mit seinem Arbeitgeber und sucht Rad aus.

**Arbeitgeber:** Sorgt für Gehaltumwandlung, gibt Radauftrag an LeaseRad und ist Leasingpartner

**Händler:** Berät Verbraucher, erstellt Angebot und liefert Rad aus, berechnet Rad an LeaseRad

**LeaseRad:** Ist Leasinggeber und bestellt das Rad verbindlich beim Händler und bezahlt dessen Rechnung

## „Dienstrad“

### Beispielrechnung Verbraucher:

### Scorpion fs 26

Scorpion fs 26 (Basis) VK

3.790,00 €

Festes Zubehör VK

1.320,00 €

(Sonderfarbe, Beleuchtung, Schutzbleche, Gepäckträger, Streamer, Wimpel)

**Gesamtpreis (brutto)**

**5.110,00 €**

Laufzeit

36 Monate

Restwert (10%) netto nach Laufzeit

511,00 €

Leasingrate inkl. Vers. (netto)

151,59 €

(wird dem Leasingnehmer = Unternehmen monatlich berechnet und dem Arbeitnehmer vom zu versteuernden Einkommen abgezogen)

## „Dienstrad“

### Beispielrechnung Verbraucher:

### Scorpion fs 26

Leasingrate inkl. Versicherung

151,59 €

als Barlohnnumwandlung vom Bruttogehalt abgezogen und nicht versteuert

zu versteuernder geldwerter Vorteil

51,00 €

1% des UVP wird dem zu versteuernden Bruttogehalt aufgeschlagen

Nettobelastung des Arbeitnehmers

95,63 €

bedingt durch Steuervorteil

Gesamtkosten nach 36 Monaten

3.959,51 €

Vergleichskosten im Eigenkauf (inkl. Versicherung)

5.470,00 €

Ersparnis ggü. Eigenkauf

1.516,49 € = 27,7%

Basis: Arbeitnehmer mit Bruttoeinkommen 4000,- €, St.Kl. I, RV, KV, KSt, keine Kinder

# „Dienstrad“

## Beispielrechnung Händler:

## Scorpion fs 26

Scorpion fs 26 (Basis) VK	3.790,00 €
Festes Zubehör VK (Sonderfarbe, Beleuchtung, Schutzbleche, Gepäckträger, Streamer, Wimpel)	1.320,00 €
<b>Gesamtpreis (brutto)</b>	<b><u>5.110,00 €</u></b>
Gesamtpreis (netto)	4.294,11 €
Gesamt HEK (Stützpunkt-Hdl., netto)	3.150,32 €
Ertrag (netto)	<u>1.143,79 €</u> (36,3%)
Einkaufsrabatt JobRad-Programm (gedeckt)	- 350,00 €
Ertrag bei JobRad Programm (netto)	<u>793,79 €</u> (25,2%)

# „Dienstrad“

## Beispielrechnung Händler:

## Scorpion fs 26

Scorpion fs 26 (Basis) VK	3.790,00 €
Festes Zubehör VK (Sonderfarbe, Beleuchtung, Schutzbleche, Gepäckträger, Streamer, Wimpel)	1.320,00 €
<b>Gesamtpreis (brutto)</b>	<b><u>5.110,00 €</u></b>
Gesamtpreis (netto)	4.294,11 €
Gesamt HEK ( <i>Premium-Hdl.</i> , netto)	2.979,79 €
Ertrag (netto)	<u>1.314,51 €</u> (44,1%)
Einkaufsrabatt JobRad-Programm (gedeckt)	- 350,00 €
Ertrag bei JobRad Programm (netto)	<u>964,32 €</u> (32,4%)



## „Dienstrad“

### Beispielrechnung Verbraucher:

### Gekko fx

Gekko fx (Basis) VK

2.290,00 €

Festes Zubehör VK

516,00 €

(Schutzbleche, Gepäckträger, Beleuchtung, Rahmenschnellverstellung)

**Gesamtpreis (brutto)**

**2.806,00 €**

Laufzeit

36 Monate

Restwert (10%) netto nach Laufzeit

280,60 €

Leasingrate inkl. Vers. (netto)

83,18 €

(wird dem Leasingnehmer = Unternehmen monatlich berechnet und dem Arbeitnehmer vom zu versteuernden Einkommen abgezogen)



## „Dienstrad“

### Beispielrechnung Verbraucher:

### Gekko fx

Leasingrate inkl. Versicherung

83,18 €

als Barlohnnumwandlung vom Bruttogehalt abgezogen und nicht versteuert

zu versteuernder geldwerter Vorteil

28,00 €

1% des UVP wird dem zu versteuernden Bruttogehalt aufgeschlagen

Nettobelastung des Arbeitnehmers

60,39 €

bedingt durch Steuervorteil

Gesamtkosten nach 36 Monaten

2.454,47 €

Vergleichskosten im Eigenkauf (inkl. Versicherung)

3.164,00 €

Ersparnis ggü. Eigenkauf

709,53 € = 22,4%

Basis: Arbeitnehmer mit Bruttoeinkommen 3000,- €, St.Kl. 3, RV, KV, k. KSt, 2 Kinder

## „Dienstrad“

### Beispielrechnung Händler:

### Gekko fx

Gekko fx (Basis) VK	2.290,00 €
Festes Zubehör VK (Schutzbleche, Gepäckträger, Beleuchtung, Rahmenschnellverstellung)	516,00 €
<b>Gesamtpreis (brutto)</b>	<b><u>2.806,00 €</u></b>
Gesamtpreis (netto)	2.357,98 €
Gesamt HEK ( <i>Stützpunkt-Hdl.</i> , netto)	1.711,74 €
Ertrag (netto)	<u>646,24 €</u> (37,7%)
Einkaufsrabatt JobRad-Programm (10%)	-235,79 €
Ertrag bei JobRad Programm (netto)	<u>410,45 €</u> (24,0%)

## „Dienstrad“

### Beispielrechnung Händler:

### Gekko fx

Gekko fx (Basis) VK	2.290,00 €
Festes Zubehör VK (Schutzbleche, Gepäckträger, Beleuchtung, Rahmenschnellverstellung)	516,00 €
<b>Gesamtpreis (brutto)</b>	<b><u>2.806,00 €</u></b>
Gesamtpreis (netto)	2.357,98 €
Gesamt HEK ( <i>Premium-Hdl.</i> , netto)	1.620,69 €
Ertrag (netto)	<u>737,29 €</u> (45,5%)
Einkaufsrabatt JobRad-Programm (10%)	-235,79 €
Ertrag bei JobRad Programm (netto)	<u>501,50 €</u> (30,9%)

## „Dienstrad“

### Pro

- Neue Zielgruppe für hochpreisige Räder
- Zusätzliches Angebot zum bestehenden klassischen Verkauf
- Auch festes Zubehör integrierbar (Up-Selling)
- Werkzeug zur Kundenbindung (Werkstatt, mobiles Zubehör)
- Leasinggesellschaft übernimmt Rad und Risiko vom Händler

### Contra

- Margenverringering durch bis zu 10% Rabatt auf den Netto-Verkaufspreis an Leasingunternehmen (max. 350,- netto)

# „Dienstrad“

## Chancen

- Neue Zielgruppen sensibilisieren und gewinnen
- Als zusätzliche Option nutzen („und“ statt „oder“)
- Feste Kundenbindung aufbauen (Werkstatt und Service)
- Hohe Verkaufspreise realisierbar, da echter Kundennutzen nur bei hochpreisigen Modellen
- Hohe Neukaufquote nach Ablauf des Leasingvertrages

## Aktivierung

- Geeignete Unternehmen über dieses Modell informieren
- Entsprechende Hinweise an den geeigneten Rädern und der Firmenwebsite

# Zusammenfassung

# Zusammenfassung

## Neue Möglichkeiten durch....

- ✓ Echte Erweiterung des kundenorientierten Angebots als Ergänzung zum klassischen Verkauf („und“ statt „oder“)
- ✓ Ansprechen neuer gewerblicher Zielgruppen mit Multiplikatoreffekt durch passenden Leasingkonzepte.
- ✓ Bessere Werkstattauslastung durch höheren Anteil an gewerblichen Kunden.
- ✓ Angebot von interessanten Motivationsmöglichkeiten an regionale Arbeitgeber mit Option auf Zusatzverkäufe beim Abschluss, sowie Nachverkäufe.

# Zusammenfassung

## Neue Möglichkeiten durch....

- ✓ Nutzung der steuerliche Subventionierung des „Dienstrads“. Die „bezahlbare“ und umweltverträglich Alternative zum Dienstwagen erweitert die potentielle Zielgruppe enorm.
- ✓ Durch Gehaltsumwandlung werden Verbraucher angesprochen, an die ein Premiumrad sonst nur schwer abzusetzen wäre.
- ✓ Das bietet trotz Kostenanteil echte zusätzliche Erträge und generiert kalkulierbare Zusatzverkäufe.

**Die neuen Möglichkeiten sind da, um sie zu nutzen!**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
und weiterhin  
viel Erfolg mit HP Velotechnik!