

Zehn bis 15 Prozent günstiger

Praxisbeispiel | Franken Brunnen nutzt den Rückmietkauf seit über 16 Jahren konsequent. Für Geschäftsführer Stefan Beyer hat es sich immer gerechnet.

— Der Produzent von Mineralwasser kauft die Fahrzeuge auf Basis von Rahmenverträgen mit den Herstellern über den jeweiligen Händler in der Region und gibt sie zu einem festen Restwert von 20 Prozent für drei Jahre ins Leasing. „Da wir auf den reinen Finanzrestwert abzielen, sind die Laufleistungen dabei nicht von Bedeutung“, sagt Geschäftsführer Stefan Beyer.

Eigene Vermarktung | Ist der Vertrag ausgelaufen, nimmt er die Fahrzeuge zurück. Ein Teil der Pkw erhält dann ein zweites Leben im Kfz-Pool oder als Übergangsfahrzeug für Mitarbeiter in der Probezeit. Die anderen werden über Wiederverkäufer vermarktet.

Da rund 60 der insgesamt 80 Pkw von den Außendienstmitarbeitern gefahren werden, die zwischen 40.000 und 60.000 Kilometer pro Jahr zurücklegen, stehen sie meist mit einer Gesamtaufleistung von 120.000 bis 180.000 Kilometern wieder auf dem Hof.

In die Vermarktung gehen sie spätestens mit 220.000 bis 230.000 Kilometern. Für Beyer

hat sich das bisher immer gerechnet: „Wir machen alle drei bis vier Jahre einen Vergleich zwischen unserem Konzept und der Möglichkeit des Full-Service-Leasing. Dabei kommen wir in der Gesamtbetrachtung bisher immer zehn bis 15 Prozent günstiger weg.“

Ein Argument dafür: Im operational Leasing müssten Leasinggesellschaften das Restwertrisiko selbst tragen und in den Kosten entsprechend einkalkulieren.

Neufahrzeuge werden immer bei mehreren freien Leasinggesellschaften wie der Sparkassen Leasing oder Würth Leasing ausgeschrieben: Wer das beste Sale-and-Lease-back-Angebot abgibt, erhält den Zuschlag.

Immer günstiger geworden | Zugleich ist das Sale-and-Lease-back-Verfahren aufgrund der niedrigen Zinsen in den vergangenen Jahren immer günstiger geworden. „Unterm Strich kommen wir bei den Kosten für die Kfz-Beschaffung wieder auf ein erfreuliches Niveau, das wir 2005 das letzte Mal hatten“, resümiert er. | Schneider/mp



Foto: Schneider

Von der Finanzierungsform überzeugt | Stefan Beyer, Geschäftsführer bei Franken Brunnen, setzt auf Sale-and-Lease-back



SCHON GEWUSST, DASS...

EUROSHELL EINES DER UMFANGREICHSTEN TANKSTELLENETZE BIETET?

Die euroShell Card können Sie an rund 5.000 Akzeptanzstellen in Deutschland und mehr als 22.000 Tankstellen in Europa einsetzen. Mit unserem Stationsfinder finden Sie schnell und einfach die nächstgelegene Shell Tankstelle in Ihrer Nähe und setzen Sie auf einen zuverlässigen Partner, der Sie auf ihren Wegen in ganz Deutschland und Europa begleitet. Mehr Infos unter www.euroshell.de

