



25.06.2025

MIT LEASING ODER MIETKAUF DIE WERKSTATT-AUSRÜSTUNG MODERNISIEREN

Karosserie- und Lackierbetriebe kommen um Investitionen nicht herum, davon ist Unternehmensberaterin Marina Markanian (bpr Mittelstandsberatung) überzeugt. „Technische Entwicklung und die fortwährende Optimierung von Kosten und Prozessen lassen eine längere Investitionspause gar nicht zu.“ Eine Meinung die auch Stephan Herweg, Vertriebsleiter beim Werkstattausrüster Liftwerk teilt. „Die Modernisierung der Betriebsausstattung zählt zu den permanenten Aufgaben von Betriebsinhabern. In der aktuellen wirtschaftlichen und politischen Lage halten sich viele Unternehmen allerdings zurück.“

LIFTWERK: „WIR UNTERSTÜTZEN MIT NEUEN FINANZIERUNGSKONZEPTEN“

Um gerade kleinen und mittleren K+L Betrieben den Weg zur Modernisierung ihrer Werkstattausrüstung zu erleichtern, bietet Liftwerk ab sofort Hebebühnen, Waschgeräte und IR-Strahler im Leasing oder als Mietkauf an. „Für uns ist es besonders wichtig unsere Kunden bei den Investitionen mit neuen Finanzierungskonzepten zu unterstützen“, erklärt Liftwerk Vertriebsleiter Stephan Herweg. „Ab einem Warenwert in Höhe von 5.000 Euro bieten wir in Zusammenarbeit mit

eine professionellen Finanz-Partner das Leasing oder den Mietkauf eines oder mehrerer Geräte an.“ Das gilt für die Modernisierung bestehender Werkstattausrüstung genauso wie für Neuanschaffungen bei Erweiterungs- oder Neubau.

VERSCHIEDENE LEASINGRATEN WERDEN ANGEBOTEN

Bei Liftwerk lassen sich verschiedene Modelle leasen. Drei konkrete Beispiele verdeutlichen die Höhe der monatlichen Kosten: Das Leasing der pneumatischen Hebebühne Lift-Assist Wheel HLW-17 (Max) mit einer Tragkraft von 3,5 Tonnen kostet je nach Ausführung bei 84 Monaten Laufzeit 146 bis 249 Euro (netto) mtl. Gebühr. Der Lift-Assist Mover (HLM) kann von K+L Betrieben für 622 Euro (netto) im Monat bei gleicher Laufzeit geleast werden. Verschiedene Modelle des Trockenstrahlers Cure Assist IR6 sind zwischen 83 und 110 Euro (Laufzeit ebenfalls 84 Monate) erhältlich.

LEASING ODER MIETKAUF, WAS IST BESSER?

„Welche Finanzierung für den Betrieb am optimalsten ist, hängt sehr von der individuellen Situation des Unternehmens ab“, erklärt Marina Markanian von der bpr Mittelstandsberatung. „Beim Mietkauf geht das Gerät ähnlich wie bei einer Ratenzahlung in das Eigentum des Käufers und damit in das abschreibungsfähige Anlagevermögen über. Die Zinsen werden im Aufwand des Unternehmens verbucht.“ Beim operativen Leasing bestehe der Unterschied laut bpr-Expertin Marina Markanian darin, dass es „keinen Eigentumsübergang“ gebe. Die Gebühren für die Nutzung werden als Kosten in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht. „In jedem Fall schonen beide Finanzierungswege die Liquidität des Betriebes und sichern gleichzeitig die Investitionsfähigkeit“, unterstreicht Marina Markanian abschließend.

Christian Simmert