

Computer auf Pump

Leasing-Gesellschaften ködern Kaufwillige mit unbürokratischen Verträgen und Steuervorteilen. Auf der Strecke bleibt in vielen Fällen der Kunde. CHIP zeigt, daß die bessere Alternative zum PC-Kauf ein Ratengeschäft sein kann. Oder: Warum sollte man sich nicht mal einen Computer mieten?

**SOFORT
KAUFEN
SPÄTER
ZAHLEN**

Wie das nagelneue Mercedes-Coupé samt Schiebedach und beheizbaren Ledersitzen bezahlt wird, sieht man ihm nicht an. Hauptsache, man hat es und die Nachbarn eiern noch in ihren alten Golfs durch die Lande. Von der Rolex bis zur Dachterrassenwohnung: Geld spielt keine Rolle, wozu gibt es schließlich Leasing – die Zauberformel, die scheinbar alle Finanzierungsprobleme auf einen Schlag löst. Das Prinzip ist einfach. Der Kunde sucht sich ein Computer-System beim Händler aus. Der wendet sich mit dem Wunsch des Kunden an die Leasing-Gesellschaft, mit der er zusammenarbeitet. Die Gesellschaft überprüft die Kreditwürdigkeit oder Bonität des Kunden. Wird er für liquide befunden, kann er einen Miet- oder Leasing-Vertrag über die gewünschte Laufzeit abschließen.

Der Händler verkauft das bestellte Computer-System an die Leasing-Gesellschaft. In den Monatsraten, die der Kunde an die Leasing-Gesellschaft zahlt, stecken die Zinsen, der einkalkulierte Gewinn und der Verwaltungsaufwand des Finanziers. Eigentümer wird der Kunde aber nicht automatisch. Erst nach Vertragsende kann er sich für oder gegen einen Kauf des Gerätes zum vorher festgesetzten Restwert entscheiden.

Für den Leasing-Geber ist die EDV-Ware laut Stefan Ehlers, Vertriebsleiter von Alpha Leasing, nach 15, 24 oder 36 Monaten abbezahlt. Übrig bleibt ein zehnprozentiger Restnutzungswert des Computers, den der Kunde nach Ablauf der jeweiligen Laufzeit noch bezahlen muß, wenn er Eigentümer werden will.

Hardware-Hersteller Hewlett-Packard (HP) verspricht Leasing-willigen Kunden, er werde bis zu einer Kaufsumme von 20 000 Mark innerhalb von 20 Minuten ihre Kreditfähigkeit prüfen. Ein kurzes Fax mit Kopie der Kreditkarte an die Hotline von HP genügt. Von dort wird in der kurzen Zeit laut HP auch noch eine Schufa-Auskunft eingeholt.

Hilde Wilz vom HP Express Leasing reagiert gelassen auf die Frage, was für einen Sinn Leasing überhaupt mache bei einem gegenwärtigen Preis von 3000 Mark für ein komplettes Computer-System und angesichts des ungebrochenen Preisverfalls: „Gerade wegen des Preisverfalls würde ich dem Privatkunden empfehlen, eher zu leasen anstatt zu kau-

Nach zwei Jahren ist der Rechner schrottreif

fen; schließlich ist nach zwei Jahren das Gerät veraltet und muß dann weggeworfen und entsorgt werden. Bei Leasing kann oder muß es sogar zurückgegeben werden. Unter diesem Gesichtspunkt würde ich gerade Computer und Drucker leasen anstatt zu kaufen.“

Im krassen Gegensatz dazu steht eine Angabe von Alpha Leasing, wonach die Hälfte ihrer Kunden nach Ende der Vertrages durchaus noch Interesse an den Geräten haben und sie zum Restwert ablösen. HP macht keinen Unterschied zwischen privaten und gewerblichen Kunden. Ob es sinnvoll ist, als Privatmann einen PC zu leasen statt ihn zu kaufen, oder besser, sich auf ein Ratengeschäft



Statt Kauf, Leasing oder Lehrgang: Dietrich Dube brachte sich sein Grafikwissen auf einen gemieteten Computer selbst bei. Er sparte damit das Geld für eine teure Schulung.

mit einem durchschnittlichen Effektivzins von 9,9 Prozent einzulassen, ist für Johann Schüller von der Oberfinanzdirektion München keine Frage: „Leasing-Kunden mit gewerblicher oder freiberuflicher Tätigkeit können die Leasing-Raten als Betriebsausgaben geltend machen. Das ist einer der wesentlichen Vorteile gegenüber Privatkunden.“ Als fauler Zauber erweist sich PC-Leasing für private EDV-Interessenten, die den Preisverfall und die klassische Kreditfinanzierung außer Betracht lassen. Dieter Wittner, im Marketing bei TCL Leasing in München, warnt vor übler Geschäftemacherei: „In

rentabel solche Leasing-Angebote sind, zeigt eine aktuelle Kreditfinanzierungs-offerte von Vobis: Für einen Effektivzins von nur 3,9 Prozent kauft der Kunde einen Computer und hat ihn nach einer Ratenlaufzeit von 24 Monaten abbezahlt. Und dann ist er im Unterschied zum Leasing-Kunden auch noch Eigentümer des Gerätes.

Arno Städtler vom Ifo-Wirtschaftsinstitut in München und Leasing-Spezialist: „Wenn Sie heute ein Auto kaufen, dann haben Sie in zweieinhalb Jahren, wenn der Leasing-Vertrag ausläuft, einen Restwert von mehr als 55 Prozent. Bei einem PC kann er bei null liegen. Wegen der relativ niedrigen PC-Preise wirken sich die Kosten eines Leasing-Vertrages – zumindest bei einer Einzelanschaffung – stark auf die Leasing-Rate aus; deshalb ist hier der Kauf vorzuziehen.“

Und Gerd Degens, Stellvertretender Geschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Gesellschaften, warnt vor gelegentlichen betrügerischen Machenschaften in der Leasing-Branche: „Daß es schwarze Schafe gibt, kann ich nicht ausschließen, wir erleben immer wieder einen betrügerischen Bankrott, al-

acht nehmen muß sich der Anwender vor sogenannten Lockangeboten. Da wird ein Apple-System, das bei Barzahlung 2899 Mark kostet, groß und fett für nur 89 Mark Leasingrate im Monat angeboten. Die Laufzeit von 48 Monaten steht im Kleingedruckten.“

Die Gesamtkosten summieren sich in diesem Fall nach vier Jahren Laufzeit auf 4272 Mark. „Das entspricht einem Effektivzins von 21,6 Prozent“, überschlägt Wittner, „und dann gehört dem Kunden das Gerät noch nicht.“ Wie un-

lerdings nicht unter unseren Mitgliedern.“ Nach den Erfahrungen des Bundesverbandes sind aber auch viele Probleme der Kunden hausgemacht: Sie schließen einen kündbaren Vertrag ab und achten nicht darauf, daß die Grundmietzeit abläuft. Ohne Kündigung läuft der Leasing-Vertrag jedoch weiter, und der Kunde muß auch weiterhin zahlen.

Für Ehlers von Alpha Leasing gibt es nur zwei Gründe für Leasing: „Ich will als Unternehmer Steuern sparen und vereinbare kurze Laufzeiten. Dadurch

habe ich hohe Raten als Kosten, die meine zu versteuernden Gewinne besser als die normale AfA (Abschreibung für Abnutzung) senken. Oder ich möchte Liquidität erlangen, dann nehme ich lange Laufzeiten in Kauf.“

Sind extrem flexible Lösungen nötig – sei es, daß der einzige Laserdrucker ausfällt oder der Chef auf die Schnelle einen Laptop für seine Reise braucht –, springen EDV-Vermietungsfirmen ein. Ob für einen Tag, eine Woche oder einen Monat: Jeder bekommt, was er will, wenn er es bezahlen kann. So kostet bei „Computer auf Zeit“, München, ein HP Vectra 120 mit 8 Megabyte Arbeitsspeicher, 1-Gigabyte-Platte, CD-Laufwerk, Sound-System, 14,4-Modem und 15-Zoll-Bildschirm im Monat 885 Mark. Die Kau-tion beträgt 2212,50 Mark.

Den Reiz der PC-Miete entdeckte der Kunststudent Dietrich Dube. Er mietete für den monatlichen Schnäppchenpreis von 400 Mark einen Desktop Macintosh

Steuern sparen und flüssig bleiben

samt Grafikprogrammen, um sich eine teure Schulung zu sparen: „Für mich war das optimal. Ich habe jetzt Ahnung von den verschiedenen Programmen und konnte mir dadurch endlich einen Praktikumsplatz in einer bekannten Werbeagentur angeln.“

Ehlers von Alpha Leasing findet es unverstündlich, warum nur ein Fünftel der rund 18 650 EDV-Händler in Deutschland Leasing-Verträge vermitteln: „Andere Branchen, wie die Automobil- oder Kopierbranche, machen es ihnen lachend vor.“ Das sei ganz einfach für einen cleveren Verkäufer, meint er: „Ich sag’ zu meinem gewerblichen EDV-Kunden, der für 10 000 Mark kaufen will: ‚Warum das Eigenkapital weggeben? Das System kannst du jetzt für weniger als 350 Mark im Monat leasen.‘ Der Kunde schlägt in den meisten Fällen zu. Und dann kommt der Leasing-Vertrag auf den Tisch.“

Susanne Specht

Vorteile	Nachteile
Kauf <ul style="list-style-type: none"> Keine Nebenkosten Eigentum 	<ul style="list-style-type: none"> Hohe finanzielle Sofortbelastung
Leasing <ul style="list-style-type: none"> Steuerersparnis für Gewerbetreibende und Freiberufler Aktuelle Geräte 	<ul style="list-style-type: none"> Privatpersonen sparen keine Steuern Kein Eigentum Leasing-Rate
Ratenkauf <ul style="list-style-type: none"> Wird Eigentum 	<ul style="list-style-type: none"> Zinsen
Miete <ul style="list-style-type: none"> Kurzfristig aktuelle Geräte Testmöglichkeiten 	<ul style="list-style-type: none"> Kein Eigentum Zu teuer für längere Nutzung

Bei Problemen oder Mißverständnissen mit Leasing-Verträgen können sich CHIP-Leser an den Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften e.V., Heilsbachstr. 32 in 53123 Bonn, wenden.

Finanzierungsbeispiele von Alpha-Leasing-Verträgen: T-Online *Alpha Leasing# oder www.alpha-leasing

Rechtsfragen: Computerleasing, Verlag Dr. Otto Schmidt, ISBN 3-504672005