

Individuelle Lösungen

Die Bizerba Leasing GmbH als Berater des WLSB hilft Vereinen, wichtige Anschaffungen zu finanzieren. Beim Mietkauf gibt es Zuschüsse vom WLSB

Zum 25-Jahr-Jubiläum erhält die BLG Bizerba Leasing GmbH ein großes Lob aus Stuttgart-Feuerbach. Die einhundertprozentige Tochter des Balingener Unternehmens Bizerba verstehe die „Denke“ der Vereine, sagt Matthias Ranke, Geschäftsführer der Sportvereinigung Feuerbach. „Die Zusammenarbeit ist hervorragend: einfach, transparent, schnell.“

Mit Bizerba schloss die Sportvereinigung 2011 einen über vier Jahre laufenden Leasingvertrag über eine Telefonanlage im Wert von etwa 6.700 Euro. Ein Jahr zuvor hatte sie bereits eine Serveranlage im Wert von rund 39.000 Euro über einen Mietkaufvertrag mit der 1989 gegründeten BLG erworben. Dem Verein sei es in der Vergangenheit finanziell nicht gut gegangen, betont Ranke. Daher seien diese Finanzierungen zu dieser Zeit sinnvoll gewesen.

Leasing oder Mietkauf?

Grundsätzlich komme es also immer auf die individuelle Situation an, in der man sich befinde, meint der Betriebswirt Ranke. „Bei einer Anschaffung ist Leasing immer dann eine interessante Idee, wenn der Verein etwas braucht, aber nicht das Geld dafür hat.“ Für den Fall aber, dass er ausreichend Liquidität besitze, stelle sich die folgende Frage: Entscheide ich mich als Verein für einen Kauf, weil das Leasing-Geschäft aufgrund der anfallenden Gebühren ungünstiger ist? Oder behalte ich mein Geld auf dem Bankkonto, weil die Sparsinsen gerade so attraktiv sind, dass ich daraus mehr gewinne, als ich für die Leasinggebühren ausbebe? Zudem sei es immer wichtig zu überlegen, um welche Art von An-

Zu den vom WLSB bezuschussten Sport- und Pflegegeräten gehören auch Musikanlagen, die per Mietkauf finanziert werden könnten.

Foto: WLSB



25 JAHRE 
1989 – 2014
Bizerba Leasing GmbH

GEPRÜFTE BERATERKOMPETENZ

www.bizerba-leasing.de



Matthias Ranke,
Geschäftsführer
der Sportvereinigung
Feuerbach

schaffung es sich handele: Gerade Telefonanlagen oder Computer veralten schnell, weiß auch Ranke. Hier biete Leasing den Vorteil, dass man als Kunde nur während des Gebrauchs zahle. Ein Kauf sei dagegen nicht sinnvoll, weil man mit den Geräten nach einer gewissen Zeit nichts mehr anfangen könne. Anders sehe das zum Beispiel bei Sportplatzgerätschaften wie etwa einem Aufsitzmäher aus. Diese Anschaffungen könne man sehr lange in Betrieb halten, weil sie technologisch nicht oder kaum veralteten.

WLSB gewährt Zuschüsse

Will oder kann ein Verein ein Produkt jedoch nicht über einen Kauf erwerben, sollte er auch einen möglichen Zuschuss aus der Sportgeräteförderung berücksichtigen. Den gewährt der WLSB nämlich nicht beim Leasing, sondern nur bei einem Mietkauf. Der Verein erhält dann 30 Prozent des Kaufpreises, das gilt bis zu einer Grenze von 10.000 Euro. Darüber hin-

ausgehende Kosten werden nicht bezuschusst. Im Gegensatz zum Leasing gehen beim Mietkauf die Sportgeräte oder die Hochsprunganlage in den wirtschaftlichen Besitz des Vereins über.

Einfach und unbürokratisch

Ein Leasinggeschäft oder ein Mietkauf ist in nur drei Schritten vollzogen, wobei die BLG Wert auf einen einfachen und unbürokratischen Ablauf legt. Als Erstes berät sie ihre Kunden über die Finanzierungsmöglichkeiten und plant das Vorhaben entsprechend. Der Sportverein wiederum sendet die Unterlagen über das anzuschaffende Objekt an die BLG. Die Wahl des Herstellers oder Lieferanten, die der Verein trifft, erfolgt ohne jegliche Einschränkungen. Daraufhin unterbreiten die Experten aus Balingen ein unverbindliches und individuelles Angebot.

Im zweiten Schritt prüft die BLG nach Zustimmung des Vereins dessen Bonität. Als dritten und letzten Schritt erhält der Verein die Vertragsunterlagen zur Unterschrift zugesandt. Nach der Auslieferung des Objekts und der Übernahme durch den Verein läuft der Vertrag an, und die BLG Bizerba Leasing GmbH zieht die ersten fälligen Raten ein.



Möchten Sie eine kostenlose Beratung?

BLG Bizerba Leasing GmbH
Kontakt: Markus Link, Tel. 07433/122592
E-Mail: markus.link@bizerba.com