



Innovatives
Nutzungs- und
Finanzierungsmodell
Rental as a Service
(RaaS)





- 03 Person Wolfgang Fuchs
- 04 Rental as a Service/RaaS
- 05 RaaS: Mehrwerte/Nutzen für Hersteller/Händler
- 06 RaaS & Maschinenversicherung Plus: Mehrwerte/Nutzen für Hersteller/Händler
- 07 Klassische Leasingvorteile für Leasingnehmer
- 08 Zusätzliche RaaS-Mehrwerte für Leasingnehmer
- 09-13 Maschinenversicherung Plus (stationäre Maschinen)
- 14 Maschinenversicherung Plus (mobile Maschinen)
- 15 Maschinen-Betriebsunterbrechungsversicherung
- 16 Maschinen-Garantieversicherung für Neumaschinen
- 17-21 Musterkalkulationen und tabellarische Übersicht Musterkalkulationen Maschinenversicherung Plus*
- 22 Kontaktdaten

* manuelle/individuelle Kalkulationen in einer ergänzenden/getrennten Excel-Kalkulation

Verkaufen Sie noch – oder verleasen Sie schon?



Wolfgang Fuchs

- Jahrgang 1967, verheiratet
- seit 01.09.2020 Selbstständigkeit als Berater und Vermittler in den Bereichen Leasing und alternativen Finanzierungs- und Nutzungsmodellen
- langjährige Erfahrungen im Bereich Leasing
- 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Finanzierung, Factoring, Risikomanagement, Bonitätsbewertungen, Wirtschaftsauskünften, Kapitalanlagen/Vermögensberatung
- Diplom-Finanzierungswirt (VWA)
- Geprüfter Leasingfachwirt (IHK)
- Diplom-Betriebswirt (VWA)
- Certified Credit Manager (CCM)
- Hobbys/Interessengebiete:
Wirtschaft, Politik, Geschichte, Sport



Die Leasinggesellschaft fungiert als „Finance-Abteilung“ des Lieferanten (Hersteller, Händler) und bringt ihn dadurch in eine vermietetähnliche Position.

RaaS wird immer als Vollamortisationsvertrag („VA-Vertrag“) mit einer unkündbaren Laufzeit angeboten. Die Anschaffungskosten, die Nebenkosten und der größte Teil der Gewinnmarge der Leasinggesellschaft werden somit durch die Leasingraten gedeckt. Die Leasinggesellschaft bietet dem Leasingnehmer weder eine Nachmiete noch eine Eigentumsübertragung (Andienung, Kaufoption) an. Die Leasinggesellschaft generiert durch den Verkauf der „Rückläufer“ an den Hersteller/Händler ihre restliche Marge.

Das Eigentum an dem Leasinggut geht zum Ende der Leasinglaufzeit durch eine Rückkaufspflichtung/RKV an den Hersteller/Händler zurück, der als neuer Eigentümer darüber völlig frei verfügen kann. Somit kann der Hersteller/Händler ein Refurbishment durchführen und Zusatzerlöse durch Mieten oder Verkäufe generieren.

Dadurch erhält der Hersteller/Händler die so wichtige Kontrolle über den Zweitmarkt.

Gleichzeitig kann der Hersteller/Händler dem bisherigen

Leasingnehmer auf Basis des RaaS-Modells über die Leasinggesellschaft ein neues Investitionsgut anbieten und damit dauerhafte revolvierende Umsätze erzielen.

Durch einen Nachlass/Rabatt auf den endverhandelten Kundenverkaufspreis reduziert der Hersteller/Händler den Ankaufspreis der Leasinggesellschaft. Diese Nachlässe/Rabatte gehen zu 100% in die Reduzierung der Leasingrate und werden am Ende des Leasingvertrags durch eigene Vermietungs- und Verkaufserlöse des „Rückläufers“ kompensiert. Somit beeinflusst der Hersteller/Händler direkt die monatliche Leasingrate und steigert die Attraktivität des Nutzungsmodells. Im Gegensatz zu den Nachlässen/Rabatten ins Nutzungsmodell RaaS werden im klassischen Verkaufsmodell durch Listen- und Kundennachlässe/Rabatte wertvolle Margen und Deckungsbeiträge unwiederbringlich verschenkt.

- ✓ vermietetähnliche Position / Die Leasinggesellschaft fungiert als Ihre eigene Finance/Leasinggesellschaft
- ✓ Auszahlung des Kaufpreis direkt nach Abnahme
- ✓ Schonung Ihrer eigenen Liquidität
- ✓ sehr niedrige Leasingraten, die von Ihnen mitbestimmt werden
- ✓ massive Absatzerleichterung
- ✓ keine schmerzhaften Kundennachlässe mehr
- ✓ stärkere Kundenbindung
- ✓ Kontrolle über den gesamten Lebenszyklus hinweg / Eigentumserlangung der Rückläufer
- ✓ Refurbishment und Verwertungserlöse/Zweitmarkt
- ✓ revolvierende Umsätze mit dem selben Kunden
- ✓ Zusatzerträge durch Reparaturen und Ersatzteile
- ✓ Erhöhung der Gesamtmenge
- ✓ geographische Abdeckung: weltweit
- ✓ Ansprechpartner in Deutschland (Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch)
- ✓ Unterstützung auf Messen in Deutschland (Wir sprechen die wichtigsten Sprachen Ihrer Kunden)



- ✓ Die „**Maschinenversicherung Plus**“ beinhaltet neben den Leistungen einer normalen Maschinen(bruch)versicherung weitere erhebliche Leistungen, die normalerweise nur Versicherungsnehmer mit einem sehr großen Maschinenpark bei den Versicherungen durchsetzen können. Diese exklusive Versicherungslösung kann nunmehr in Verbindung mit RaaS auch für kleine und mittelständische Leasingnehmer angeboten werden.
→ **attraktiver Prämiensatz: Mehr Leistung und Sicherheit zum gleichen Preis!**
- ✓ Der Verkauf von gebrauchten Maschinen mit dem entsprechen Risiko für den Käufer (gekauft wie besehen) und den entsprechend schmerzhaften hohen Nachlässen/Rabatten wird in ein innovatives Nutzungskonzept transformiert.
- ✓ Kosten für Transport, Aufbau und Einweisung/Schulung können bis zu einer Obergrenze mitfinanziert werden.
- ✓ Durch RaaS erhält der Hersteller/Händler zum Ende der Leasinglaufzeit die Maschine auf Basis einer Rückkaufsvereinbarung zur freien Verfügung zurück. Er kann somit die Maschine selbst vermieten oder erneut verkaufen und somit seine Gesamtmenge erhöhen.
- ✓ Durch einen reduzierten Selbstbehalt wird der Leasingnehmer animiert, den Auftrag für Wartung/Instandsetzung, Reparaturen und das Verbauen von (neuen) Ersatzteilen an den bisherigen Hersteller/Händler zu vergeben. Dadurch generiert der Hersteller/Händler Zusatzmarge. Zudem wird der Marktwert der Maschine zum Ende der Leasinglaufzeit erhöht.
- ✓ Der Hersteller/Händler kann dem bisherigen Leasingnehmer eine neue "State-of-the-Art" Maschine auf Basis von RaaS anbieten und somit revolvierende Umsätze mit dem Kunden generieren.

- ✓ Rückgabe des Leasingobjektes zum Ende der Laufzeit
- ✓ Schonung der Liquidität
- ✓ Betriebsausstattung bleibt auf neuestem Stand (Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit)
- ✓ Bank-Kreditlinie bleibt erhalten
- ✓ keine Sicherheiten notwendig
- ✓ Investitionen sind trotz geringen Budgets möglich
- ✓ Return on Investment (ROI) ab dem ersten Monat
- ✓ Bilanzneutralität (Off-Balance)*: capex => opex

* entfällt grundsätzlich für kapitalmarktorientierte Unternehmen, die nach IFRS 16/US-GAAP bilanzieren.



- ✓ niedrige Leasingraten während der Grundmietzeit/Mindestmietzeit*
- ✓ Kosten für Transport, Aufbau und Einweisung/Schulung können bis zu einer Obergrenze mitfinanziert werden
- ✓ Transparenz und Einfachheit: keine Grauzonen und juristische Fallstricke (vergessene Kündigung, Andienung, Kaufoption, Restwert, Restbuchwert, etc.)
- ✓ Leasingvertrag endet immer zum Ende der Grundmietzeit/Mindestmietzeit
- ✓ In Kombination mit einer optionalen Garantieverlängerung kann das Risiko stark reduziert werden (Full Service/„Rundum-sorglos-Paket“)

* sehr niedriger Außenzins/Effektivzins der bankenabhängigen Leasinggesellschaft, die die Liquidität direkt durch die EZB für aktuell und mittelfristig 0% erhält. Zudem ist die Attraktivität durch die Höhe des Nachlasses/Rabattes ins Nutzungsmodell RaaS steuerbar.



- ✓ Versicherbarkeit von Maschinen bis zu einem Alter von 15 Jahren. Option Verlängerung je nach Maschinengattung möglich
- ✓ Neuwertentschädigung im Totalschadensfall bis zu einem Maschinenalter von zwei Jahren
- ✓ Die Entschädigung im Totalschadensfall bei Maschinen bis 10 Jahre beträgt mindestens 50 % vom Versicherungswert (Kaufpreis zum Neuwert) und ab 10 Jahre bis 15 Jahre mindestens 30 % des Versicherungswertes (Kaufpreis zum Neuwert)

Schadensbeispiel: Maschinenalter 8 Jahre, Neuwert der Maschine 100.000 EUR, Zeitwert 40.000 EUR, Reparaturkosten 45.000 EUR, somit Totalschaden → Entschädigung 50.000 EUR

Die Zeitwertermittlung (Neuwert abzüglich Alter, Gebrauch, Abnutzung) wird durch einen neutralen Sachverständigen einvernehmlich durchgeführt.

- ✓ GAP-Deckung (Erstattung Leasingrestwert im Totalschadensfall)
- ✓ Versicherungsschutz auch außerhalb der Betriebsgrundstücke in Werkstätten wegen Reparatur, Überholung oder Revision. Mitversichert sind auch die damit verbundenen Transporte.
- ✓ Versicherungsprämie: 0,315% p.a. des Versicherungswertes (Kaufpreis zum Neuwert), Mindestprämie: 150 Euro p.a.
- ✓ Maschinenversicherung Plus ohne RaaS-Finanzierungsmodell: zusätzlich zur Versicherungsprämie 1% Provision auf den endverhandelten Kundenverkaufspreis, vom Lieferanten (Hersteller/Händler) an Wolfgang Fuchs zu entrichten
- ✓ Geographische Abdeckung: EU

Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

GENTELE & KOLLEGEN

INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER

Mitglied der

 **Securanto-Group**

- ✓ Folgeschäden an eigenen Werkstücken und fremden Werkstücken (Lohnfertigung → Ergänzung zur Betriebshaftpflichtversicherung), Zeitwertentschädigung bis 25.000 EUR*
- ✓ Folgeschäden an Werkzeugen, Zeitwertentschädigung bis 25.000 EUR**
- ✓ Folgeschäden an Zusatzgeräten, Zubehör, Reserveteilen, Fundamenten und Elektro-Kabelvernetzungen, Entschädigungsgrenze 100.000 EUR (Erhöhung prämienpflichtig möglich)
- ✓ Folgeschäden an Hilfs- und Betriebsstoffen, Formen, Matrizen, Stempeln, Musterwalzen, Riffelwalzen und sonstigen Teilen, Zeitwertentschädigung bis 20.000 EUR
- ✓ Folgeschäden an Ausmauerungen, Auskleidungen und Beschichtungen von Öfen, Feuerungs- oder sonstigen Erhitzungsanlagen, Dampferzeugern und Behältern, Zeitwertentschädigung bis 100.000 EUR**
- ✓ Folgeschäden an Transportbändern und -ketten, Zeitwertentschädigung bis 100.000 EUR
- ✓ Folgeschäden an Seilen von Hallen- und Portalkranen, wenn diese mit der versicherten Sache verbunden sind, Zeitwertentschädigung bis 25.000 EUR**
- ✓ Folgeschäden an Öl- oder Gasfüllungen von versicherten Maschinen, Zeitwertentschädigung

* 25%-Zuschlag auf Versicherungsprämie

** 15%-Zuschlag auf Versicherungsprämie

Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

GENTELE & KOLLEGEN

INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER

Mitglied der

 **Securanto-Group**

✓ Versicherte Kosten

- Aufräumungs-, Dekontaminations- und Entsorgungskosten bis 20.000 EUR
- Dekontaminations- und Entsorgungskosten für Erdreich bis 20.000 EUR
- Bewegungs- und Schutzkosten bis 20.000 EUR
- Luftfrachtkosten bis 20.000 EUR
- Erd-, Pflaster-, Maurer- und Stemmarbeiten, Gerüststellung und Bereitstellung eines Provisoriums bis 20.000 EUR
- Datenversicherung bis 20.000 EUR (Anwendersoftware, Zusatzsoftware) → Erstattung Kosten für die Wiederbeschaffung und Wiedereingabe der Daten
- Miete von Ersatzmaschinen und Geräten bis 10.000 EUR

✓ Mehrkosten durch Technologiefortschritt

Ersetzt werden auch die tatsächlich entstandenen Mehrkosten für die Wiederherstellung der versicherten und vom Schaden betroffenen Sache durch Technologiefortschritt, sofern die Wiederherstellung der Sache in derselben Art und Güte nicht möglich ist. Die Ersatzleistung für vorgenannte Mehrkosten ist auf 30 % der Versicherungssumme (Kaufpreis zum Neuwert) der vom Schaden betroffenen Sache begrenzt.

Beispiel: Ein beschädigtes Maschinenteil ist in der selben Art und Güte nicht mehr verfügbar; es muss deshalb das Nachfolgemodell des Maschinenteils angeschafft werden (Wertverbesserung wegen Technologiefortschritt).

Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

- ✓ Der Versicherungswert ist der Neuwert. Neuwert ist der jeweils nachgewiesene Kauf- oder Lieferpreis der versicherten Sache im Neuzustand. Sofern nötig, bietet Gentele & Kollegen Unterstützung bei der Ermittlung der Versicherungssumme.
- ✓ unkomplizierte und schnelle Schadenbearbeitung durch den Versicherer (sofern eine Besichtigung erforderlich ist – kommt auf die Schadenshöhe an – erfolgt innerhalb von 48 Stunden eine Begutachtung durch einen Sachverständigen)
Schadensbeispiel: Beim Bearbeiten eines Frästeils ist die Spindel wegen eines Programmierfehlers seitlich auf das Werkstück gefahren. Die ausgebaute und beschädigte Spindel wurde an eine Spezialfirma zur Prüfung gesendet. Da eine Reparatur nicht möglich war, erfolgte ein Austausch der Spindel. Erstattungsbetrag 19.500,00 EUR
- ✓ Der Versicherer verzichtet auf die Kürzung der Entschädigung bei grober Fahrlässigkeit, sofern die Schadenshöhe 50.000 EUR nicht übersteigt.
- ✓ Bei Reparatur sowie Lieferung von Ersatzteilen im Schadensfall durch den Hersteller oder durch den Händler beträgt die Selbstbeteiligung bei einem Maschinenalter bis 10 Jahre lediglich 500 EUR und ab 10 bis 15 Jahre nur 1.000 EUR. Falls die Reparatur bzw. Ersatzteillieferung nicht durch den bisherigen Lieferanten (Hersteller, Händler) erfolgt, erhöht sich die Selbstbeteiligung um 50 %.

Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

- ✓ sofortige Schadensmeldung an Gentele & Kollegen Internationaler Versicherungsmakler GmbH
- ✓ sofortiger Reparaturbeginn bei Schäden bis 25.000 EUR, Aufbewahrung der beschädigten Teile + Schadensfotos
- ✓ Stundensatz 60 EUR netto bei Eigenreparatur, sonst üblicher Stundensatz
- ✓ Falls die Leasinggesellschaft Versicherungsnehmer und Prämienzahler ist, wird der Leasingnehmer Mit-Versicherungsnehmer
- ✓ Leistungsübersicht wird dem Leasingvertrag beigelegt

Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.



Maschinen- und Kaskoversicherung für fahrbare oder transportable Maschinen

Derzeit erstellen wir auch ein komplettes Leistungsportfolio für folgende Maschinengattungen

- ✓ Landmaschinen: Traktoren, Mähdrescher, Feldhäcksler, Pflug, Saatmaschine, Düngerstreuer
- ✓ Baumaschinen: Arbeitsbühnen, (Teleskop)-Stapler
- ✓ Erdbaumaschinen: Raupenbagger, Mini-Bagger, Radlader
- ✓ Kräne: Mobilkräne, Turmdrehkräne, Baukräne
- ✓ Straßenbaumaschinen: Radfertiger, Planiertraupen, Straßenwalzen, Gleitfertiger
- ✓ Material Handling: Stapler, Reachstacker, Kommissionierer, Flurförderzeuge

Bis das Leistungsportfolio im Detail fertig ist und präsentiert werden kann gilt:
Versicherungsleistungen und Prämien auf Anfrage



- ✓ zusätzlicher Abschluss einer Maschinen-Betriebsunterbrechungsversicherung möglich
 - ➔ infolge eines ersatzpflichtigen Maschinenschadens wird die technische Einsatzmöglichkeit unterbrochen oder beeinträchtigt
 - ➔ Betriebsunterbrechung (entgangener Gewinn + fortlaufende Kosten z.B. Gehälter, Mieten)
Tagesentschädigung max. 0,25 % vom Kaufpreis zum Neuwert, Haftzeit 6 Monate, zeitlicher Selbstbehalt 3 Arbeitstage
- ✓ Voraussetzung: Abschluss Maschinenversicherung Plus
- ✓ Zusatzprämie: 63% Zuschlag auf Versicherungsprämie Maschinenversicherung Plus





Maschinen-Garantieversicherung für Neumaschinen

- ✓ Anschlussgarantie für 3 Jahre an die gesetzliche Gewährleistungsfrist
- ✓ für alle Hersteller/Händler und deren Kunden/Leasingnehmer in der EU!
- ✓ Entschädigung für Folgeschäden durch Konstruktionsfehler, Materialfehler oder Ausführungsfehler
- ✓ Voraussetzung: Rahmenvertragsabschluss Maschinen-Garantieversicherung für alle Neumaschinen; nicht nur für einzelne Maschinengattungen.
- ✓ Exemplarischer Beitragssatz für die Versicherungsprämien für folgende ausgewählte Maschinengattungen, wobei der Beitragssatz vorbehaltlich einer Prüfung der Vorschadensituation gilt:
CNC Bearbeitungszentrum, Presse, Bohrwerk/Fräse, Stanzmaschine
=> 0,4% p.a. des Versicherungswertes (Kaufpreis zum Neuwert)
Beitragssätze für weitere Maschinengattungen auf Anfrage, da abhängig von der/den Maschinengattung/en und den jeweiligen statistischen Schadensverläufen
- ✓ Maschinen-Garantieversicherung für Neumaschinen ohne RaaS-Finanzierungsmodell: zusätzlich zur Versicherungsprämie 1% Provision auf den endverhandelten Kundenverkaufspreis, vom Lieferanten (Hersteller/Händler) an Wolfgang Fuchs zu entrichten
- ✓ Versicherungsnehmer ist der Hersteller/Händler



- AfA: 7 Jahre (84 Monate)
 - Leasinglaufzeit: 75 Monate (Leasingerlass: zwischen 40% und 90% der AfA)
 - Listenpreis: 300.000 Euro (Kaufpreis zum Neuwert)
 - Kunden/Listenrabatt: 5%
 - endverhandelter Kundenverkaufspreis: 285.000 Euro
 - Lieferung, Montage, etc.: 10.000 Euro
 - Vollamortisierungsvertrag (VA-Vertrag) mit Beendigung zum Ende der Grundlaufzeit/Mindestmietzeit
 - Zinssatz der Leasinggesellschaft: 3,5% (Zins ist grundsätzlich immer abhängig von Kunden- und Lieferantenbonität, Ticketgröße, Produkt/Marktrisiko und Laufzeit. Bei ausländischen Kunden kommen ggfs. noch Zuschläge hinzu)
 - Rückkaufsvereinbarung/RKV: 2% (vom Zinssatz der Leasinggesellschaft abhängig)
 - Nachlass/Rabatt ins RaaS-Modell auf endverhandelten Kundenverkaufspreis (ohne Lieferung, Montage): 0%
 - Ankaufspreis Leasinggesellschaft: 295.000 Euro (inkl. Lieferung, Montage)
 - Provision Wolfgang Fuchs: 1% (wird von der Leasinggesellschaft einkalkuliert und finanziert*)
 - Kalkulationsgrundlage Leasinggesellschaft: 297.950 Euro
-
- mtl. Leasingrate: 4.415,89 Euro → mtl. Leasingfaktor: 1,4969%**
 - Verkauf des „Rückläufers“ von der Leasinggesellschaft an den Lieferanten → 5.700 Euro
 - Gesamtsumme Leasingraten: 331.191,75 Euro (→ 36.191,75 Euro „Aufpreis“ im Vergleich zum Kauf, wobei in diesem Falle Finanzierungskosten zu berücksichtigen sind)
 - jährliche Versicherungsprämie Maschinenversicherung Plus: Beitragssatz 0,315% auf Neumaschinenpreis → 929,25 Euro jährlich
→ 77,44 Euro monatlich → Aufschlag auf mtl. Leasingrate: 1,7537%

* In einigen Ländern ist es der dortigen Leasinggesellschaft auf Grund der Geldwäschegesetze und Compliance-Regeln nicht gestattet, mir als ausländischer Vermittler eine Provision zu bezahlen. In diesen Fällen muss der Hersteller/Händler bei seinem Verkaufspreis an die Leasinggesellschaft meine 1% Provision mit einkalkulieren und diese direkt an mich auszahlen.

** Der Leasingfaktor kann bei gleichen Rahmenparametern (Laufzeit, Bonitäten, Risiken, etc.) auf alle Ankaufspreise der Leasinggesellschaft angewandt werden, sodass die mtl. Leasingrate sehr einfach ermittelt werden kann. Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

- AfA: 7 Jahre (84 Monate)
 - Leasinglaufzeit: 75 Monate (Leasingerlass: zwischen 40% und 90% der AfA)
 - Listenpreis: 300.000 Euro (Kaufpreis zum Neuwert)
 - Kunden/Listenrabatt: 5%
 - endverhandelter Kundenverkaufspreis: 285.000 Euro
 - Lieferung, Montage, etc.: 10.000 Euro
 - Vollamortisierungsvertrag (VA-Vertrag) mit Beendigung zum Ende der Grundlaufzeit/Mindestmietzeit
 - Zinssatz der Leasinggesellschaft: 3,5% (Zins ist grundsätzlich immer abhängig von Kunden- und Lieferantenbonität, Ticketgröße, Produkt/Marktrisiko und Laufzeit. Bei ausländischen Kunden kommen ggfs. noch Zuschläge hinzu)
 - Rückkaufsvereinbarung/RKV: 2% (vom Zinssatz der Leasinggesellschaft abhängig)
 - Nachlass/Rabatt ins RaaS-Modell auf endverhandelten Kundenverkaufspreis (ohne Lieferung, Montage): 12%
 - Ankaufspreis Leasinggesellschaft: 260.800 Euro (inkl. Lieferung, Montage)
 - Provision Wolfgang Fuchs: 1% (wird von der Leasinggesellschaft einkalkuliert und finanziert*)
 - Kalkulationsgrundlage Leasinggesellschaft: : 263.408,00 Euro
-
- mtl. Leasingrate: 3.903,95 Euro → mtl. Leasingfaktor: 1,4969%**
 - Verkauf des „Rückläufers“ von der Leasinggesellschaft an den Lieferanten → 5.016 Euro
 - Gesamtsumme Leasingraten: 292.796,25 Euro (→ 2.203,75 Euro Ersparnis im Vergleich zum Kauf, wobei in diesem Falle Finanzierungskosten zu berücksichtigen sind)
 - jährliche Versicherungsprämie Maschinenversicherung Plus: Beitragssatz 0,315% auf Neumaschinenpreis → 945 Euro jährlich → 78,75 Euro monatlich → Aufschlag auf mtl. Leasingrate: 2,0172%

* In einigen Ländern ist es der dortigen Leasinggesellschaft auf Grund der Geldwäschegesetze und Compliance-Regeln nicht gestattet, mir als ausländischer Vermittler eine Provision zu bezahlen. In diesen Fällen muss der Hersteller/Händler bei seinem Verkaufspreis an die Leasinggesellschaft meine 1% Provision mit einkalkulieren und diese direkt an mich auszahlen.

** Der Leasingfaktor kann bei gleichen Rahmenparametern (Laufzeit, Bonitäten, Risiken, etc.) auf alle Ankaufspreise der Leasinggesellschaft angewandt werden, sodass die mtl. Leasingrate sehr einfach ermittelt werden kann. Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

- ursprüngliche AfA Neumaschine: 7 Jahre (84 Monate)
- Alter Maschine: 4 Jahre
- neue AfA Gebrauchtmachine: 3 Jahre (36 Monate)
- Leasinglaufzeit: 32 Monate (Leasingerlass: zwischen 40% und 90% der AfA)
- Listenpreis: 130.000 Euro (Kaufpreis zum Neuwert: 300.000 Euro)
- Kunden/Listenrabatt: 10%
- endverhandelter Kundenverkaufspreis: 117.000 Euro
- Lieferung, Montage, etc.: 10.000 Euro
- Vollamortisierungsvertrag (VA-Vertrag) mit Beendigung zum Ende der Grundlaufzeit/Mindestmietzeit
- Zinssatz der Leasinggesellschaft: 3,5% (Zins ist grundsätzlich immer abhängig von Kunden- und Lieferantenbonität, Ticketgröße, Produkt/Marktrisiko und Laufzeit. Bei ausländischen Kunden kommen ggfs. noch Zuschläge hinzu)
- Rückkaufsvereinbarung/RKV: 2% (vom Zinssatz der Leasinggesellschaft abhängig)
- Nachlass/Rabatt ins RaaS-Modell auf endverhandelten Verkaufspreis (ohne Lieferung, Montage): 0%
- Ankaufspreis Leasinggesellschaft: 127.000 Euro
- Provision Wolfgang Fuchs: 1% (wird von der Leasinggesellschaft einkalkuliert und finanziert*)
- Kalkulationsgrundlage Leasinggesellschaft: 128.270 Euro
- mtl. Leasingrate: 4.192,02 Euro → mtl. Leasingfaktor: 3,3008%**
- Verkauf des „Rückläufers“ von der Leasinggesellschaft an den Lieferanten → 2.340 Euro
- Gesamtsumme Leasingraten: 134.144,64 Euro (→ 7.144,64 Euro „Aufpreis“ im Vergleich zum Kauf, wobei in diesem Falle Finanzierungskosten zu berücksichtigen sind)
- jährliche Versicherungsprämie Maschinenversicherung Plus: Beitragssatz 0,315% auf Neumaschinenpreis → 945 Euro jährlich → 78,75 Euro monatlich → Aufschlag auf mtl. Leasingrate: 1,8786%

* In einigen Ländern ist es der dortigen Leasinggesellschaft auf Grund der Geldwäschegesetze und Compliance-Regeln nicht gestattet, mir als ausländischer Vermittler eine Provision zu bezahlen. In diesen Fällen muss der Hersteller/Händler bei seinem Verkaufspreis an die Leasinggesellschaft meine 1% Provision mit einkalkulieren und diese direkt an mich auszahlen.

** Der Leasingfaktor kann bei gleichen Rahmenparametern (Laufzeit, Bonitäten, Risiken, etc.) auf alle Ankaufspreise der Leasinggesellschaft angewandt werden, sodass die mtl. Leasingrate sehr einfach ermittelt werden kann. Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

Musterkalkulation Gebrauchtmachine (mit Nachlass/Rabatt ins RaaS-Modell)

- ursprüngliche AfA Neumaschine: 7 Jahre (84 Monate)
- Alter Maschine: 4 Jahre
- neue AfA Gebrauchtmachine: 3 Jahre (36 Monate)
- Leasinglaufzeit: 32 Monate (Leasingerlass: zwischen 40% und 90% der AfA)
- Listenpreis: 130.000 Euro (Kaufpreis zum Neuwert: 300.000 Euro)
- Kunden/Listenrabatt: 10%
- endverhandelter Kundenverkaufspreis: 117.000 Euro
- Lieferung, Montage, etc.: 10.000 Euro
- Vollamortisierungsvertrag (VA-Vertrag) mit Beendigung zum Ende der Grundlaufzeit/Mindestmietzeit
- Zinssatz der Leasinggesellschaft: 3,5% (Zins ist grundsätzlich immer abhängig von Kunden- und Lieferantenbonität, Ticketgröße, Produkt/Marktrisiko und Laufzeit. Bei ausländischen Kunden kommen ggfs. noch Zuschläge hinzu)
- Rückkaufsvereinbarung/RKV: 2% (vom Zinssatz der Leasinggesellschaft abhängig)
- Nachlass/Rabatt ins RaaS-Modell auf endverhandelten Verkaufspreis (ohne Lieferung, Montage): 15%
- Ankaufspreis Leasinggesellschaft: 109.450 Euro
- Provision Wolfgang Fuchs: 1% (wird von der Leasinggesellschaft einkalkuliert und finanziert*)
- Kalkulationsgrundlage Leasinggesellschaft: 110.544,50 Euro
- mtl. Leasingrate: 3.612,73 Euro → mtl. Leasingfaktor: 3,3008%**
- Verkauf des „Rückläufers“ von der Leasinggesellschaft an den Lieferanten → 1.989 Euro
- Gesamtsumme Leasingraten: 115.607,36 Euro (→ 11.392,64 Euro Ersparnis im Vergleich zum Kauf, wobei in diesem Falle Finanzierungskosten zu berücksichtigen sind)
- jährliche Versicherungsprämie Maschinenversicherung Plus: Beitragssatz 0,315% auf Neumaschinenpreis → 945 Euro jährlich → 78,75 Euro monatlich → Aufschlag auf mtl. Leasingrate: 2,1798%

* In einigen Ländern ist es der dortigen Leasinggesellschaft auf Grund der Geldwäschegesetze und Compliance-Regeln nicht gestattet, mir als ausländischer Vermittler eine Provision zu bezahlen. In diesen Fällen muss der Hersteller/Händler bei seinem Verkaufspreis an die Leasinggesellschaft meine 1% Provision mit einkalkulieren und diese direkt an mich auszahlen.

** Der Leasingfaktor kann bei gleichen Rahmenparametern (Laufzeit, Bonitäten, Risiken, etc.) auf alle Ankaufspreise der Leasinggesellschaft angewandt werden, sodass die mtl. Leasingrate sehr einfach ermittelt werden kann. Alle Euro-Werte verstehen sich netto, zuzgl. gesetzl. Mehrwert- bzw. Versicherungssteuer.

	Neumaschine ohne RaaS Nachlass	Neumaschine mit RaaS Nachlass	Gebrauchtmachine ohne RaaS Nachlass	Gebrauchtmachine mit RaaS Nachlass
Listenpreis (LP)	300.000,00 €	300.000,00 €	130.000,00 €	130.000,00 €
Verkaufspreis (VP)	285.000,00 €	285.000,00 €	117.000,00 €	117.000,00 €
Lieferung/Montage	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €
Gesamtpreis	295.000,00 €	295.000,00 €	127.000,00 €	127.000,00 €
Nachlass RaaS auf VP	0%	12%	0%	15%
Zahlungseingang Lieferant	295.000,00 €	260.800,00 €	127.000,00 €	109.450,00 €
Monatliche Leasingrate	4.415,89 €	3.903,95 €	4.192,02 €	3.612,73 €
Laufzeit in Monaten	75	75	32	32
Gesamtsumme Leasingraten	331.191,75 €	292.796,25 €	134.144,64 €	115.607,36 €
Aufpreis/Ersparnis LN	36.191,75 €	2.203,75 €	7.144,64 €	11.392,64 €
RKV Herst./Händl.	5.700,00 €	5.016,00 €	2.340,00 €	1.989,00 €
Zwischenergebnis Herst./Händl.	-5.700,00 €	-39.216,00 €	-2.340,00 €	-19.539,00 €
Verwertungserlöse Herst./Händl. (NK)	28.500,00 € (10% VP)	71.250,00 € (25% VP)	11.700,00 € (10% VP)	35.100,00 € (30% VP)
Verwertungserlöse Herst./Händl. (LN)	5.700,00 € (2% VP)	45.600,00 € (16% VP)	2.340,00 € (2% VP)	22.230,00 € (19% VP)
Zusatzmarge Herst./Händl. (NK)	22.800,00 €	32.034,00 €	9.360,00 €	15.561,00 €
Zusatzmarge Herst./Händl. (LN)	0,00 €	6.384,00 €	0,00 €	2.691,00 €

■ NK: Verkauf an NeuKunden ■ LN: Verkauf an LeasingNehmer ■ Zusatzmarge: ergänzend zur Marge im Verkaufspreis



RaaS – Rental as a Service
Herr Wolfgang Fuchs

 Weichselstr. 55
D-51371 Rheindorf (Leverkusen)

 +49 (0) 214 – 870 936 64

 +49 (0) 172 – 420 458 4

 wf@RaaS-Leasing.de

 www.RaaS-Leasing.de

 Garantiert ein starker Partner...

GENTELE & KOLLEGEN

INTERNATIONALER VERSICHERUNGSMAKLER

Gentele & Kollegen
Internationaler Versicherungsmakler GmbH

 Wiesenstraße 1a
D-91126 Schwabach

 Herr Markus Onzulis

 +49 (0) 9122 – 600 025 6

 markus.onzulis@gentele-kollegen.de

 www.gentele-kollegen.de