

# Investition trotz engen Gürtels

In Zeiten knapper Kassen, wenn die Banken den Kredithahn zudrehen, halten sich viele Unternehmen mit Investitionen zurück. Doch Leasing macht es möglich, die nötigen Aufwendungen zu tätigen, ohne Kapital zu binden. FACTS testet anhand verschiedener Leasingprojekte die Leistung und Tücken renommierter Leasinggesellschaften.

**U**m dem harten Wettbewerb im Markt standzuhalten, sind Unternehmen gezwungen, regelmäßig neue Investitionen zu tätigen. Sei es für eine neue Telefonanlage, IT-Hardware, Software oder die Erneuerung der ausgedienten Büroeinrichtung. Doch wirtschaftsweit herrscht Sparzwang.

Um notwendige Investitionen dennoch tätigen zu können, sind Alternativen gefragt. Die bewährteste Möglichkeit stellt das Leasing dar. In mehr als 45 Jahren, in denen es Leasing in Deutschland gibt, konnte die Branche in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ihre Marktanteile stets deutlich steigern. Nicht ohne Grund: Unternehmer müssen im Rahmen eines solchen Finanzierungsmodells keine wertvolle Liquidität aus der Firma entnehmen und die Kreditlinien und bankmäßigen Sicherheiten bleiben unberührt. Letzteres ist

allerdings nur der Fall, wenn die Betriebe nicht über ihre Hausbank leasen. Dort wird nämlich der Kreditrahmen um jeden Finanzierungsbetrag geschmälert und engt im Fall eines Kreditbedarfs den Spielraum ein.

## INVESTIEREN TROTZ REZESSION

Gerade Mittelständlern erlaubt Leasing, trotz Rezession, die nötigen Investitionen zu realisieren und immer mehr Unternehmen entscheiden sich dazu, die kostenaufwendigen IT-Produkte und Dienstleistungen zu leasen statt zu kaufen. Im Bereich der Hardware wird dies bereits seit längerer Zeit getan. Und auch der Softwarebereich holt auf. So zahlen Unternehmen nur noch Leasingraten und müssen keine teuren Softwarelizenzen erwerben. Zudem haben Firmen die Möglichkeit, das Equipment nach Ablauf der Leasingdauer kostengünstig zu übernehmen oder aber an

die Leasinggesellschaft zurückzugeben, um den Bestand zu modernisieren. Und auch im Bereich der Büromöbel bringt Leasing entscheidende Vorteile mit sich. Vor allem löst ein Leasinggeschäft das Abschreibungsproblem: Üblicherweise werden Büromöbel wie Drehstühle nach 13 Jahren abgeschrieben. Doch so gut ein Stuhl auch sein mag, diese Zeitspanne überlebt er wohl kaum.

Die anfallenden Leasingraten lassen sich von Unternehmen während der Vertragsdauer in der Regel ohne Probleme aufbringen – die Leasingraten können durch die Nutzung der Leasingobjekte erwirtschaftet werden („pay as you earn“). Die Geldreserven bleiben unangetastet – jedenfalls auf den ersten Blick. Denn die Gesamtkosten eines Leasinggeschäfts lassen sich oftmals nur schwer überschauen und nicht selten befinden sich in den Verträgen versteckte Kosten. Im Rahmen einer Ausschreibung nahm FACTS 23 aus- >

› gesuchte Leasinggesellschaften unter die Lupe und zeigt im Vergleich die Leistungen, aber auch die Fallstricke im Rahmen der abgegebenen Angebote.

Die von FACTS gestartete Ausschreibung beinhaltet vier unterschiedliche Leasingprojekte. Neben dem Investitionsvorhaben in eine neue Telefonanlage wurden auch Angebote zu IT-Hardware, Software inklusive Dienstleistungen und Büromöbeln angefordert. Natürlich ist es für Unternehmen sinnvoll, bei mehreren Investitionsvorhaben mit einem Leasingpartner zusammenzuarbeiten. Doch der Vergleich zeigt, dass nur wenige Leasinggesellschaften in der Lage sind, flächendeckend alle Projekte zu finanzieren.

### AUSSCHREIBUNG

Die Redaktion gab für die Leasingobjekte zunächst den jeweiligen Objektwert und die gewünschte Laufzeit vor. Die Ausschreibung forderte von den Leasingunternehmen neben einem projektbezogenen Musterleasingvertrag mit anhängigen Vertragsbedingungen auch die monatliche Nettorate sowie eine Auflistung aller Kosten, inklusive Folge- und Nebenkosten aller Art. Für die Investition der Telefonanlage und Hardware wurde zusätzlich eine Elektronikversicherung angefordert.

Die ALVG Anlagenvermietung GmbH reicht zwar als eine der letzten Leasinggesellschaften ein schriftliches Angebot ein, konnte aber mit einem gut strukturierten Vertragswerk aufwarten, das keine versteckten Kosten wie

Vormiete oder Bearbeitungsgebühren beinhaltet. Die Leasinggesellschaft kann für alle angefragten Investitionsvorhaben ein passendes Angebot unterbreiten.

Für die Projekte Telefonanlage und Hardware ist allerdings keine Elektronikversicherung im Angebot enthalten. Der Kunde muss sich selbst um eine entsprechende Versicherung kümmern und nach Vertragsabschluss innerhalb von 14 Tagen einen entsprechenden Nachweis erbringen.

Die angebotenen Verträge sind kündbar und verlängern sich automatisch, wenn der Kunde nicht fristgerecht kündigt. Die Folge: Verpasst ein Unternehmen den Zeitpunkt, fallen zusätzlich mindestens sechs weitere Monatsraten an. Kündbare Verträge werden auch dort eingesetzt, wo Verträge mit Festlaufzeit möglich wären. Pluspunkte sammelt die ALVG durch ein zusätzliches Angebot im Rahmen des Softwareprojekts, nämlich eine passende Projektvorfinanzierung (Vorfinanzierungszins: jeweils +2,97 % über EZB-Basiszins). Im Vergleich kann sich die ALVG Anlagenvermietung GmbH als durchweg guter Leasingpartner durchsetzen.

CHG Meridian Deutsche Computer Leasing hat bereits nach vier Tagen ein Angebot geschickt. Allerdings finanziert die Leasinggesellschaft nur Projekte rund um die IT. Demnach fehlt bei der CHG Meridian ein Angebot für das Büromöbelprojekt. Die Vertragsunterlagen sind übersichtlich gestaltet und zwischen den Zeilen gibt es keine Fallstricke, die noch weitere Kosten nach sich ziehen. Als Zusatzleistung bietet die Leasinggesellschaft die Steuerung

des gesamten IT-Lifecycle-Prozesses innerhalb von Unternehmen an. CHG Meridian kümmert sich um Planung, Finanzierung, Support und Wartung der gesamten IT-Landschaft. Auch das zuverlässige Löschen von Daten, der Wiederverkauf und die datenschutzrechtliche Entsorgung der Geräte gehören zum Angebot.

### NICHT FÜR ALLE PROJEKTE

Die Deutsche Leasing Information Technologie GmbH hat nur für die Telefonanlage ein Angebot unterbreitet. Nach Aussagen der Leasinggesellschaft sind die anteiligen Kosten für die Dienstleistungen der Projekte Hardware und Software zu hoch. Für die Büromöbel kam ebenfalls kein Angebot. Das Vertragswerk beinhaltet neben der monatlichen Leasingrate eine Bearbeitungsgebühr.

Das Unternehmen el Leasing & Service AG reicht mit Ausnahme des Investitionsvorhabens für Büromöbel zu allen Projekten ein Angebot ein. Das Leasingunternehmen behauptet, aufgrund der AFA für Software sei für das geplante Projekt eine maximale Laufzeit von 42 Monaten möglich. Diese Behauptung ist nach Ansicht der Redaktion falsch. Im Rahmen eines kündbaren Leasingvertrages ist die angefragte Laufzeit von 60 Monaten erlasskonform darstellbar. Bei EDV-Projekten sollten Unternehmen darauf achten, dass die angebotene Elektronikversicherung Notebooks ausschließt.

el Leasing & Service berechnet vor dem Beginn der eigentlichen Vertragslaufzeit eine so genannte Vormiete. Der Mietbeginn wird in aller Regel in Abhängigkeit vom Datum der Übernahme des Leasingobjekts ermittelt. Bei den angefragten Projekten sind Vormieten bis zur Höhe einer Leasingrate möglich.

Eine weitere Kostenfalle: el Leasing & Service bietet jeweils kündbare Verträge, obwohl auch Verträge mit einer Festlaufzeit möglich wären. Die Verträge verlängern sich automatisch, wenn der Kunde nicht fristgerecht kündigt. Wird die rechtzeitige Kündigung vergessen, bedeutet das für den Kunden mindestens sechs monatliche Leasingzahlungen zusätzlich. Zudem wird eine Bearbeitungsgebühr erhoben.

Die GEFA-Leasing GmbH unterbreitet recht ordentliche Angebote zu allen angefragten Leasingobjekten. Zu jedem Angebot liegt

ein auf das jeweilige Projekt zugeschnittener Leasingvertrag bei. Bei anderen Anbietern gilt der Mustervertrag für alle Angebote. Die gut strukturierten Vertragswerke bieten auch Erklärung der Finanzierungsmöglichkeiten. Als Beispiel: Für die Investition von Büromöbeln wird neben einem Teilamortisationsvertrag auch Mietkauf angeboten.

Das Softwareprojekt ist nur auf den ersten Blick als Teilamortisationsvertrag mit Restwert kalkuliert. Die Laufzeit beträgt 66 Monate. Eine Abschlusszahlung ohne vorherigen Eigentumserwerb bei fristgerechter Kündigung zum 60. Monat beträgt 5 Prozent vom ursprünglichen Nettoanschaffungswert. Erst nach 66 Monaten ist eine Vollamortisation erreicht.

### KOSTENFALLE

Die Leasinggesellschaft berechnet ebenfalls vor dem Beginn der eigentlichen Vertragslaufzeit eine so genannte Vormiete in einer Höhe von bis zu einer monatlichen Leasingrate. Zudem sind die Bearbeitungsgebühren für jedes Projekt mit 250 Euro sehr hoch angesetzt.

Das Unternehmen Grenke Leasing gehört zu den Nachzüglern, die entsprechende Angebote geliefert haben. Die Vertragswerke sind sehr ausführlich gestaltet, beinhalten jedoch für den Kunden einige Stolperfallen.

So geschieht beispielsweise der Einzug der Leasingraten vierteljährlich im Voraus. Für Unternehmer kann das ein nicht unbedeutender Liquiditäts- und unter Umständen Zinsnachteil gegenüber Verträgen mit monatlicher Zahlung sein. Zudem berechnet das Leasingunternehmen, auf Basis der vorstehenden Zahlungsbedingungen, Vormieten bis zu einer Höhe von drei monatlichen Leasingraten.

Auch die Grenke Leasing bietet für die angefragten Projekte jeweils kündbare Verträge, wo auch Verträge mit einer Festlaufzeit möglich wären. Die Verträge verlängern sich automatisch, wenn der Kunde nicht fristgerecht kündigt. Hier sind Mehrkosten von mindestens sechs monatlichen Leasingzahlungen möglich. Es wird auch eine Bearbeitungsgebühr erhoben. Die Verträge beinhalten eine generelle Elektronikversicherung. Einmal abgeschlossen, ist es dem Kunden, insbesondere durch die hohen Anforderungen an eine alternative Versicherung, nahezu unmöglich, aus dem Vertrag wieder herauszukommen. Zudem

sind die Versicherungskosten jährlich im Voraus zu begleichen.

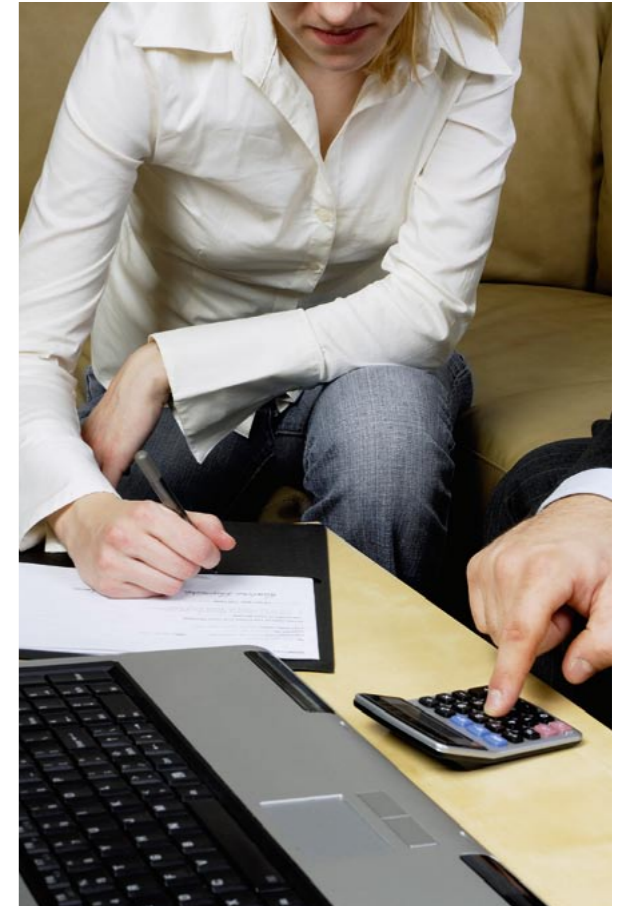
Die Gesellschaft LeaseForce AG übernimmt keine Projekte mit Software und Dienstleistungen. Die Angebote zu Telefonanlage und den Büromöbeln sind sehr intransparent. Es gibt keine detaillierten Angaben zu Zahlungsmodalitäten, Zahlungsrhythmus, Vormieten und Bearbeitungsgebühren. Die Leasinggesellschaft hat auch keinen Mustervertrag zur Verfügung gestellt. Interessierte Unternehmen sollten hier besonders auf der Hut sein, um in keine Kostenfalle zu laufen.

Die MediServ Leasing GmbH übernimmt keine Dienstleistungen innerhalb der ausgeschriebenen Projekte, somit sind das IT-Hardware- und das Softwareprojekt nicht für den

Test verwendbar, da hier eine Vergleichbarkeit mit den anderen Leasinggesellschaften nicht mehr gegeben ist. Die übrigen Vertragswerke beinhalten sehr transparente Angebote, die keine Fallstricke enthalten.

Die MLF Mercator Leasing GmbH & Co. Finanz KG berechnet vor dem Beginn der eigentlichen Vertragslaufzeit eine so genannte Vormiete. Bei den angefragten Projekten sind Vormieten bis zur Höhe einer Leasingrate möglich. Die Leasinggesellschaft bietet für die angefragten Projekte jeweils kündbare Verträge, auch dort, wo Verträge mit einer Festlaufzeit möglich wären. Die Verträge verlängern sich automatisch, wenn der Kunde nicht fristgerecht kündigt. Sobald die Frist überschritten ist, fallen zusätzliche Kosten von mindestens sechs Monatsraten an.

Die MMV Leasing GmbH zeigt sich als Leasingpartner für alle angefragten Leasingobjekte. Die Angebote lagen der Redaktion zeitnah vor und beinhalteten zu jedem Projekt einen individuell vorbereiteten Vertragsentwurf. Die beigefügten Vertragswerke zu den ausge-



schriebenen Projekten sind klar strukturiert und beinhalten keine versteckten Kosten wie Vormieten und Bearbeitungsgebühren.


### FAZIT






Der FACTS-Leasingtest zeigt deutlich, dass es sich für den Kunden lohnt, Angebote nicht nur über die Leasingrate zu bewerten. Fallstricke in den Vertragsbedingungen und damit verbundene Nebenkosten können einen auf den ersten Blick günstig erscheinenden Leasingvertrag schnell zu einer teuren Angelegenheit werden lassen.

Die MMV Leasing und die ALVG Anlagenvermietung bieten als Einzige im Test flächendeckend für alle Projekte ein passendes Angebot. Das Gesamtpaket beider Leasingunternehmen überzeugt. Die MMV Leasing verschafft sich durch die schnelle Angebotsabgabe und transparente Vertragsgestaltung einen kleinen Vorsprung und setzt sich im FACTS-Vergleich knapp als Testsieger durch.

Frank Becker ■



					
Leasinggesellschaft	ALVG Anlagenvermietung GmbH	CHG Meridian Deutsche Computer Leasing	Deutsche Leasing Information Technologie	el Leasing & Service AG	GEFA-Leasing
Objektwert	25.000,- €	25.000,- €	25.000,- €	25.000,- €	25.000,- €
Vertragslaufzeit	84 Monate	84 Monate	84 Monate	84 Monate	84 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	26.05.2009	27.05.2009	04.06.2009	09.06.2009
Mustervertrag	erhalten	erhalten	nicht erhalten	erhalten	erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	kündbar	Vollamortisation	Vollamortisation	kündbar	kündbar
Laufzeit	84 Monate	84 Monate	72 Monate	60 Monate	84 Monate
Monatliche Rate	382,80 €	388,00 €	444,66 €	511,00 €	366,50 €
Restwert bei Ablauf	-	-	-	-	-
Ratenfälligkeit	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenk.)	32.155,20 €	32.592,- €	32.015,52 €	30.660,- €	30.786,- €
Effektivzins (exkl. Nebenk.)	7,64 % p.a.	8,08 % p.a.	8,78 % p.a.	8,65 % p.a.	6,27 % p.a.
Mietbeginn	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats
Vormiete	nein	nein	nein	täglich 1/30 der Monatsrate	täglich 1/30 der Monatsrate
max. Vormiete in €	0,- €	0,- €	0,- €	511,- €	366,50 €
Bearbeitungsgebühr	nein	nein	75,- €	75,- €	250,- €
Gesamtaufwand (inkl. Nebenk.)	32.155,20 €	32.592,- €	32.090,52 €	31.246,- €	31.402,50 €
Elektronikversicherung	nicht im Angebot enthalten	ja, Kosten in Raten enthalten	15,- € monatlich	17,50 € monatlich	10,50 € monatlich
Transparenz des Angebots	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★
Beratungskompetenz	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★

					
Leasinggesellschaft	GreneLeasing AG	LeaseForce AG	MediServ Leasing	MLF Mercator Leasing	MMV Leasing
Objektwert	25.000,- €	25.000,- €	25.000,- €	25.000,- €	25.000,- €
Vertragslaufzeit	84 Monate	84 Monate	84 Monate	84 Monate	84 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	25.05.2009	17.06.2009	05.06.2009	25.05.2009
Mustervertrag	erhalten	nicht erhalten	erhalten	erhalten	erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	kündbar	Teilamortisation	Vollamortisation	kündbar	Vollamortisation
Laufzeit	84 Monate	60 Monate	72 Monate	84 Monate	84 Monate
Monatliche Rate	372,50 €	457,- €	417,- €	371,75 €	390,- €
Restwert bei Ablauf	-	2.500,- €	-	-	-
Ratenfälligkeit	vierteljährlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenk.)	31.290,- €	29.920,- €	30.024,- €	31.227,- €	32.760,- €
Effektivzins (exkl. Nebenk.)	7,00 % p.a.	6,96 % p.a.	6,41 % p.a.	6,71 % p.a.	8,24 % p.a.
Mietbeginn	der Erste des nach der Abnahme folgenden Quartals	k. A.	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt
Vormiete	täglich 1/30 der Monatsrate	k. A.	nein	täglich 1/30 der Monatsrate	nein
max. Vormiete in €	1.117,50 €	k. A.	0,- €	371,75 €	0,- €
Bearbeitungsgebühr	75,- €	k. A.	nein	nein	nein
Gesamtaufwand (inkl. Nebenk.)	32.482,50 €	k. A.	30.024,- €	31.598,75 €	32.760,- €
Elektronikversicherung	225,- € jährlich im Voraus	k. A.	14,77 € monatlich	20,- € monatlich	12,- € monatlich
Transparenz des Angebots	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★★★
Beratungskompetenz	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★★★

				
Leasinggesellschaft	ALVG Anlagenvermietung GmbH	GEFA-Leasing	GreneLeasing AG	LeaseForce AG
Objektwert	70.000,- €	70.000,- €	70.000,- €	70.000,- €
Vertragslaufzeit	72 Monate	72 Monate	72 Monate	72 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	09.06.2009	17.06.2009	25.05.2009
Mustervertrag	erhalten	erhalten	erhalten	nicht erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	kündbar	Teilamortisation	kündbar	nicht definiert
Laufzeit	72 Monate	72 Monate	72 Monate	72 Monate
Monatliche Rate	1.196,86 €	1.056,30 €	1.197,- €	1.203,- €
Restwert bei Ablauf	-	7.000,- €	-	-
Ratenfälligkeit	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	vierteljährlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenkosten)	86.173,92 €	83.053,60 €	86.184,- €	86.616,- €
Effektivzins (exkl. Nebenkosten)	7,32 % p.a.	5,49 % p.a.	7,60 % p.a.	7,51 % p.a.
Mietbeginn	am Tag der Abnahme	der Erste nach der Abnahme des folgenden Monats	der Erste nach der Abnahme des folgenden Quartals	k. A.
Vormiete	nein	täglich 1/30 der Monatsrate	täglich 1/30 der Monatsrate	k. A.
max. Vormiete in €	0,- €	1.056,30 €	3.591,- €	k. A.
Bearbeitungsgebühr	nein	250,- €	75,- €	k. A.
Kauf nach Ablauf	2.100,- €	k. A.	k. A.	k. A.
Gesamtaufwand (inkl. Nebenkosten)	88.273,92 €	84.359,90 €	89.850,- €	k. A.
Transparenz des Angebots	★★★★★★	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆
Beratungskompetenz	★★★★★★	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆

			
Leasinggesellschaft	MediServ Leasing	MLF Mercator Leasing	MMV Leasing
Objektwert	70.000,- €	70.000,- €	70.000,- €
Vertragslaufzeit	72 Monate	72 Monate	72 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	05.06.2009	26.05.2009
Mustervertrag	erhalten	erhalten	erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	Teilamortisation	kündbar	Teilamortisation
Laufzeit	72 Monate	72 Monate	72 Monate
Monatliche Rate	1.106,70 €	1.183,- €	1.105,- €
Restwert bei Ablauf	7.000,- €	-	7.000,- €
Ratenfälligkeit	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenkosten)	86.682,40 €	85.176,- €	86.560,- €
Effektivzins (exkl. Nebenkosten)	6,95 % p.a.	6,89 % p.a.	6,90 % p.a.
Mietbeginn	am Tag der Abnahme	der Erste nach der Abnahme des folgenden Monats	am Tag der Abnahme
Vormiete	nein	täglich 1/30 der Monatsrate	nein
max. Vormiete in €	0,- €	1.183,- €	0,- €
Bearbeitungsgebühr	nein	nein	nein
Kauf nach Ablauf	0,- €	2.100,- €	0,- €
Gesamtaufwand (inkl. Nebenkosten)	86.682,40 €	88.459,- €	86.560,- €
Transparenz des Angebots	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★★★
Beratungskompetenz	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★★★






Projekt – Telefonanlage




Projekt – Büromöbel

				
Leasinggesellschaft	ALVG Anlagenvermietung GmbH	CHG Meridian Deutsche Computer Leasing	el Leasing & Service AG	GEFA-Leasing
Objektwert	17.700,- €	17.700,- €	17.700,- €	17.700,- €
Vertragslaufzeit	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	26.05.2009	04.06.2009	09.06.2009
Mustervertrag	erhalten	erhalten	erhalten	erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	kündbar	Vollamortisation	kündbar	Vollamortisation
Laufzeit	36 Monate	36 Monate	36 Monate	36 Monate
Monatliche Rate	538,54 €	522,- €	570,- €	537,30 €
Restwert bei Ablauf	-	-	-	-
Ratenfälligkeit	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenkosten)	19.387,44 €	18.792,- €	20.520,- €	19.342,80 €
Effektivzins (exkl. Nebenkosten)	6,36 % p.a.	4,16 % p.a.	10,46 % p.a.	6,20 % p.a.
Mietbeginn	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats
Vormiete	nein	nein	täglich 1/30 der Monatsrate	täglich 1/30 der Monatsrate
max. Vormiete in €	0,- €	0,- €	570,- €	537,30 €
Bearbeitungsgebühr	nein	nein	75,- €	250,- €
Gesamtaufwand (inkl. Nebenkosten)	19.387,44 €	18.792,- €	21.165,- €	20.130,10 €
Elektronikversicherung	nicht im Angebot enthalten	ja, Kosten in Raten enthalten	12,39 € monatlich	5,- € monatlich
Transparenz des Angebots	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★
Beratungskompetenz	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★

				
Leasinggesellschaft	ALVG Anlagenvermietung GmbH	CHG Meridian Deutsche Computer Leasing	el Leasing & Service AG	GEFA-Leasing
Objektwert	125.000,- €	125.000,- €	125.000,- €	125.000,- €
Vertragslaufzeit	60 Monate	60 Monate	60 Monate	66 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	26.05.2009	04.06.2009	09.06.2009
Mustervertrag	erhalten	erhalten	erhalten	erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	kündbar	Vollamortisation	kündbar	kündbar
Laufzeit	60 Monate	60 Monate	42 Monate	60 Monate
Monatliche Rate	2.431,63 €	2.545,- €	3.451,50 €	2.275,- €
Restwert bei Ablauf	-	-	-	-
Ratenfälligkeit	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenkosten)	145.897,80 €	152.700,- €	144.963,- €	150.150,- €
Effektivzins (exkl. Nebenkosten)	6,48 % p.a.	8,47 % p.a.	8,94 % p.a.	7,02 % p.a.
Mietbeginn	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats
Vormiete	nein	nein	täglich 1/30 der Monatsrate	täglich 1/30 der Monatsrate
max. Vormiete in €	0,- €	0,- €	3.451,50 €	2.275,- €
Bearbeitungsgebühr	nein	nein	75,- €	250,- €
Kauf nach Ablauf	2.500,- €	2.545,- €	k.A.	k.A.
Gesamtaufwand (inkl. Nebenkosten)	148.397,80 €	155.245,- €	148.489,50 €	152.675,- €
Transparenz des Angebots	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★
Beratungskompetenz	★★★★★★	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★

			
Leasinggesellschaft	GrenkeLeasing AG	MLF Mercator Leasing	MMV Leasing
Objektwert	17.700,- €	17.700,- €	17.700,- €
Vertragslaufzeit	36 Monate	36 Monate	36 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	05.06.2009	26.05.2009
Mustervertrag	erhalten	erhalten	erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	kündbar	kündbar	kündbar
Laufzeit	36 Monate	36 Monate	36 Monate
Monatliche Rate	541,62 €	544,28 €	546,93 €
Restwert bei Ablauf	-	-	-
Ratenfälligkeit	vierteljährlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenkosten)	19.498,32 €	19.594,08 €	19.689,48 €
Effektivzins (exkl. Nebenkosten)	7,24 % p.a.	7,12 % p.a.	7,47 % p.a.
Mietbeginn	der Erste des nach der Abnahme folgenden Quartals	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats	der Erste des Übernahmetermins
Vormiete	täglich 1/30 der Monatsrate	täglich 1/30 der Monatsrate	nein
max. Vormiete in €	1.624,86 €	544,28 €	0,- €
Bearbeitungsgebühr	75,- €	nein	nein
Gesamtaufwand (inkl. Nebenkosten)	21.198,18 €	20.138,36 €	19.689,48 €
Elektronikversicherung	82,50 € jährlich im Voraus	5,- € monatlich	12,- € monatlich
Transparenz des Angebots	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★
Beratungskompetenz	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★



			
Leasinggesellschaft	GrenkeLeasing AG	MLF Mercator Leasing	MMV Leasing
Objektwert	125.000,- €	125.000,- €	125.000,- €
Vertragslaufzeit	60 Monate	60 Monate	60 Monate
Angebot verschickt	22.05.2009	22.05.2009	22.05.2009
Angebotsabgabe	17.06.2009	05.06.2009	26.05.2009
Mustervertrag	erhalten	erhalten	erhalten
Vertragsart (VA/TA kündbar)	Teilamortisation	kündbar	kündbar
Laufzeit	60 Monate	60 Monate	60 Monate
Monatliche Rate	2.612,50 €	2.432,25 €	2.463,63 €
Restwert bei Ablauf	12.500,- €	-	-
Ratenfälligkeit	vierteljährlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig	monatlich, vorschüssig
Gesamtaufwand (exkl. Nebenkosten)	169.250,- €	145.935,- €	143.439,- €
Effektivzins (exkl. Nebenkosten)	12,73 % p.a.	6,49 % p.a.	7,05 % p.a.
Mietbeginn	der Erste des nach der Abnahme folgenden Quartals	der Erste des nach der Abnahme folgenden Monats	der Erste des Monats in dem die Abnahme erfolgt
Vormiete	täglich 1/30 der Monatsrate	täglich 1/30 der Monatsrate	nein
max. Vormiete in €	7.837,50 €	2.432,25 €	0,- €
Bearbeitungsgebühr	75,- €	nein	nein
Kauf nach Ablauf	k.A.	3.750,- €	3.750,- €
Gesamtaufwand (inkl. Nebenkosten)	177.162,50 €	152.117,25 €	147.189,- €
Transparenz des Angebots	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★
Beratungskompetenz	★★★★☆☆	★★★★☆☆	★★★★★★

Projekt – Hard- und Software + Dienstleistungen

Projekt – Software + Dienstleistungen

# Testsieger

Nur Dienstleister, die bei der Transparenz des Angebots und der Beratungskompetenz allerbeste Leistungen zeigen, erhalten das FACTS-Urteil „sehr gut“.

Projekt 1 – Telefonanlage	
MediServ Leasing	sehr gut
MMV Leasing	gut
CHG Meridian D. C. L.	gut
MLF Mercator Leasing	gut
ALVG Anlagenvermietung	gut
GEFA-Leasing	gut
el Leasing & Service	ausreichend
Deutsche Leasing Info. Tech.	ausreichend
GrenkeLeasing	ausreichend
LeaseForce	ausreichend

Projekt 2 – Hard- und Software + Dienstleistungen	
CHG Meridian D. C. L.	sehr gut
MMV Leasing	sehr gut
ALVG Anlagenvermietung	gut
MLF Mercator Leasing	befriedigend
GEFA-Leasing	befriedigend
el Leasing & Service	ausreichend
GrenkeLeasing	ausreichend

Projekt 3 – Software + Dienstleistungen	
MMV Leasing	sehr gut
ALVG Anlagenvermietung	gut
CHG Meridian D. C. L.	gut
MLF Mercator Leasing	gut
GEFA-Leasing	befriedigend
el Leasing & Service	ausreichend
GrenkeLeasing	ausreichend

Projekt 4 – Büromöbel	
MMV Leasing	sehr gut
ALVG Anlagenvermietung	sehr gut
MediServ Leasing	sehr gut
MLF Mercator Leasing	gut
GEFA-Leasing	befriedigend
GrenkeLeasing	ausreichend
LeaseForce	ausreichend

GESAMTERGEBNIS (aus den 4 Projekten)	
Platz 1:	MMV Leasing
Platz 2:	ALVG Anlagenvermietung
Platz 3:	MLF Mercator Leasing
Platz 4:	GEFA-Leasing
Platz 5:	MediServ Leasing
Platz 6:	CHG Meridian D. C. Leasing
Platz 7:	el Leasing & Service
Platz 8:	GrenkeLeasing
Platz 9:	Deutsche Leasing Inf. Tech.
Platz 10:	LeaseForce



**FACTS**  
URTEIL  
**Testsieger**  
8/2009

