



Wenn die liquiden Mittel im Unternehmen anderweitig benötigt werden, dann bietet das Leasing für die Finanzierung von teuren Geräten eine Alternative zum Kauf. Die Entscheidung für das Leasen ist innovations-, liquiditäts- und/oder bilanzgetrieben. Leasing bietet zudem steuerliche Vorteile: Die Ausgaben lassen sich direkt

absetzen und damit investitionsbezogene Steuern wie die Gewerbesteuer verringern. Der auf Druck und Barcode spezialisierte Anbieter PFB berät seine Kunden vor einer Anschaffung stets, ob Kauf oder Leasing vorteilhafter ist.

## (P)Leasing Companies

**D**ie Printing for Business GmbH (PFB GmbH) ist ein europaweit führender Anbieter von Druck- und Barcode-Lösungen für kleine und mittelständische Produzenten, große Industrieunternehmen und internationale Konzerne. Das Unternehmen bietet seinen Kunden umfassende Beratung, Konzeption und Integration verschiedenster IT-Lösungen in bestehende Geschäftsprozesse aus einer Hand. Für alle Branchen stellt PFB maßgeschneiderte Lösungen bereit. Das Leistungsspektrum umfasst Druck und Etikettierung, Barcodes, Spracherkennung, RFID, Bildererkennung, Chipkarten und Biometrie.

Leasing gehört ebenso wie der Verkauf zum Portfolio von PFB. Nach der Bedarfsanalyse werden Finanzierungsmodelle erstellt, die vom

Kunden getragen werden können. „Als Leasingnehmer haben unsere Kunden eine hohe Flexibilität beim Einsatz unterschiedlicher Geräte“, erklärt Geschäftsführer Bert Jansen-Balthasar. „Zudem ist Kostentransparenz gewährleistet, wodurch keine vermehrten Ausgaben für den Leasingnehmer entstehen. Individuell vereinbarte niedrige Monatsraten entlasten den Geldbeutel und schaffen Freiräume für weitere Investitionen.“ Die Länge der Laufzeit wird gemeinsam besprochen und orientiert sich an den steuerlichen Gegebenheiten. „Während der Gespräche mit unseren Kunden erkenne ich

manchmal Unsicherheiten in Bezug auf die Laufzeit der Geräte und der Finanzierung. Doch Leasingmodelle bieten nicht nur Flexibilität, sondern eine rentable Alternative zum Kauf“, berichtet Vertriebsleiterin Karin Frisch.

Durch die Erfahrung mit Kunden aus unterschiedlichen Marktsegmenten können die PFB-Mitarbeiter die geeigneten Geräte mit entsprechenden Konditionen aus dem Pro-



duktportfolio von führenden Herstellern auswählen, um die jeweils passenden Lösungen zu erstellen.

## KUNDENBEISPIEL

Ein Beispiel: Ein Kunde von PFB, eine große Handelskette, die seit vielen Jahren erfolgreich am Markt agiert, plante, das Lager neu auszustatten. Für diese Umstrukturierung war es notwendig, eine große Anzahl an mobilen Computern und mobilen Druckern einzusetzen. PFB beriet das Unternehmen und empfahl die Anschaffung der Zebra-Drucker QLn420 und der mobilen Handheld-Computer Zebra TC8000. Die mobilen Drucker der QLn-Serie eignen sich zum flexiblen Einsatz, da sie besonders klein und handlich sind und in hoher Geschwindigkeit Etiketten und Belege drucken können. Durch ihre hohe Auslastung sind sie in der Lage, Geschäftsprozesse maßgeblich zu verbessern. Die mobilen Handheld-Computer TC8000 erreichen eine deutliche Produktivitätssteigerung, da sie handlich sind, aus großen Entfernungen Barcodes scannen können und ergonomisch an die Handbewegungen der Mitarbeiter angepasst sind. Durch den Kauf der neuen Geräte konnte die Umschlagsschnelligkeit erhöht werden, die Bestellungen können nun schneller versandt werden und die Arbeitsbelastung der Mitarbeiter ist gesunken.

### KAUF ODER LEASING?

Bei der Hardware war es im beschriebenen Fall sinnvoller, die Geräte zu kaufen – im Bild der mobile Handheld-Computer TC8000 sowie der Barcode-Drucker QLn420 – beide von Zebra. Beim Mobile-Device-Management-System, das die Geräte verwaltet, empfahl PFB seinem Kunden das Leasing.



*„Während der Gespräche mit unseren Kunden erkenne ich manchmal Unsicherheiten in Bezug auf die Laufzeit der Geräte und der Finanzierung. Leasingmodelle bieten nicht nur Flexibilität, sondern eine rentable Alternative zum Kauf.“*

KARIN FRISCH,  
Director Sales der Printing for  
Business (PFB) GmbH

Anders verhielt es sich bei der IT. Im Zusammenhang mit der Modernisierung des Lagers musste auch die IT-Infrastruktur erneuert werden. Dabei bot es sich an, neue Mobilgeräte in Kombination mit einem Leasingvertrag anzuschaffen.

## LEASING-VORTEIL

Ein MDM (Mobile-Device-Management)-System erschien als die beste Lösung, um die einzelnen Geräte miteinander zu verknüpfen sowie zentral zu verwalten. Dadurch ist immer klar, wo und in welchem Zustand sich die eingesetzten Geräte befinden, und auch Softwareupdates müssen nicht mehr manuell installiert, sondern können von einem zentralen Punkt aus aufgespielt werden. Leasing bot an dieser Stelle den Vorteil, keine hohen Anschaffungskosten zu Beginn zu generieren; es wurden nur Betriebsaufwendungen fällig. Seriöse IT-Finanzdienstleister können aufgrund der von ihnen übernommenen Restwert Risiken



*„Wir wollen unseren Kunden Alternativen zum Kauf bieten und haben schon viele positive Erfahrungen mit ihnen im Bereich Leasing gesammelt. In diesem Zusammenhang gehen wir insbesondere auf ihre Wünsche ein und beraten dabei objektiv.“*

BERT JANSEN-BALTHASAR,  
Geschäftsführer der Printing for  
Business (PFB) GmbH

und einer professionellen Wiedervermarktung der Gebrauchtgeräte oftmals günstigere Konditionen bieten als beispielsweise eine Bank.

Im Zuge der schnellen technischen Entwicklung kann die Handelskette ihre Geräte stets auf dem neuesten Stand halten und gegebenenfalls austauschen. Anstelle von teuren Softwarelizenzen muss sie nur Lizenzgebühren bezahlen. Die Steuern sind ebenfalls in der Leasinggebühr enthalten. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Kosten für das teure Entsorgen der IT-Ausstattung entfallen.

Die PFB GmbH setzt ihren Schwerpunkt auf den Service und die Zufriedenheit ihrer Kunden. Daher sei es umso erfreulicher, dass viele Kunden die Möglichkeit des Leasings annehmen, resümiert Bert Jansen-Balthasar: „Wir wollen unseren Kunden Alternativen zum Kauf bieten und haben schon viele positive Erfahrungen mit ihnen im Bereich Leasing gesammelt. In diesem Zusammenhang gehen wir insbesondere auf ihre Wünsche ein und beraten dabei objektiv.“ (akn) ■