–Anzeige–

Ungewöhliches Leasingobjekt: Ein McLaren 650

VOM **RENNSCHLITTEN** BIS ZUM **DRESSURPFERD**: LEASING ODER FINANZIERUNG FÜR SPEZIELLE FÄLLE

Holger Mahlstede ist seit 30 Jahren im Geschäft. Er gilt als renomierter Leasing- und Finanzexperte und kennt 85 bis 90 Prozent aller Leasingverträge in Deutschland. Neben dem „alltäglichen Business“, suchen er und sein Team passende Lösungen für Leasing- oder Finanzierungs-Exoten abseits des bekannten Mainstreams.

Sogar High-End-HiFi-Systeme lassen sich leasen: zusammen mit alex giese highfidelity, Hannover

Klar doch. Leasing! Jeder, der gewerblich aktiv ist, hat diesen Begriff schon einmal gehört oder kennt ihn vom Leasing seines eigenen Dienstwagens oder seiner IT-Systeme. Die Vorteile liegen unternehmerisch klar auf der Hand: steuerlich voll absetzbar, Bilanzneutralität, finanzieller Hand-lungsspielraum, Planungssicherheit – und bei technischen Geräten bleiben diese bei einem Anschlussleasing stets auf dem aktuellen Stand. So begleiten bei Massengeschäften schon ab der Phase der Kaufberatung herstellergebundene oder auch herstellerunabhängige Leasingbanken und -gesellschaften mit Verträgen von der Stange die prospektiven Kunden. Holger Mahlstede kennt dieses „Bread and Butter Business“ gut. Rund 100 Verträge gehen monatlich für einen großen Mindener IT-Ausstatter über seinen Schreibtisch. Doch die Kür seiner Arbeit findet Mahlstede und sein fünfköpfiges Team in der Findung von passenden Leasinggesellschaften für außergewöhnliche Fälle. Kaufobjekte, bei dem der Laie nur staunt, dass diese überhaupt finanziert werden können. „Eigentlich finden wir immer eine Lösung – denn grundsätzlich,“ so Mahlstede, „kann alles das, was in der Bilanz im Anlagevermögen abgebildet werden kann, auch geleast oder finanziert werden.“ Getreu diesem Motto, hat er schon einiges an Skurrilitäten zum Leasing erweckt: Kürzlich war es ein großes Riesenrad. Aber auch ein McLaren für 250.000 Euro für einen Unternehmer war schon dabei. Sogar ein Dressurpferd für 50.000 Euro konnte erfolgreich „verleast“ werden. Nicht einfach gestaltete sich die Aufgabe, ob ein Qualitätssiegel des TÜV Rheinlands für ein Hannoveraner Fitnessstudios finanzierbar sei. Die Grundidee der Miete funktionierte schließlich auch hier – allerdings mit sogenanntem Andienungsrecht: Am Ende der Laufzeit muss der Kunde das Siegel zum vereinbarten Restwert übernehmen. Weiterhin lassen Produkte von unterschiedlichen Lieferanten sich auf einem Leasing- oder Finanzierungsvertrag zusammenfassen. Doch wie funktioniert das Geschäftsmodell von Holger Mahlstede in der Praxis? Eigentlich ganz einfach! „Sie übermitteln uns das Lieferanten- oder Händlerangebot über Ihr Wunsch-Wirtschaftsgut, wir suchen für Sie die passende Lösung dazu, beraten kostenfrei, und unterbreiten Ihnen alternative Leasing- oder Finanzierungsvorschläge“, erklärt Mahlstede. „Bei Vertragsabschluss regeln wir dann die Formalitäten mit dem Lieferanten und Sie zahlen nach der Objektauslieferung die vereinbarten Raten. Da wir über langjährige Erfahrungen und die richtigen Kontakte verfügen, sind unsere Abläufe schnell und effektiv. Unter bestimmten Voraussetzungen werden Leasingverträge sogar über die KfW mit 1,3 % der Summe aller Leasingraten gefördert.“

„Captain Morgan“ finanziert durch Mahlstede Leasing

Wenn auch Sie eine Lösung für Ihr Wunsch-Projekt suchen, finden Sie weitere Informationen unter: www.mahlstede-leasing.de.

Mahlstede Leasing – bankenunabhängig leasen und finanzieren!