



Das Dienstrad könnte bald das Dienstauto verdrängen. Fleetpool zum Beispiel bietet als erster Auto-Abo-Anbieter mit Rebike Mobility auch Abos für Elektrofahrräder an.

BILDER: FLEETPOOL, BDL, FLOTTE

LEASING ALS MOTOR FÜR INNOVATIONEN

Investitionen ohne Risiko aber mit enormen Erfolgsaussichten bietet das Leasing. Das Dienstrad-Leasing ist solch ein Modell. Aktuelle Leasingverträge ermöglichen heute ein Höchstmaß an Flexibilität, steuerlichen Vorteile und die Chancen, risikolos in innovative Technologien zu investieren. Von diesem Boom profitiert die gesamte Fahrradbranche.

TEXT: ANDREAS BURKERT

Das Dienstrad ist ein begehrtes Investitionsobjekt, wie eine Studie des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen. Elektrofahräder rückten demnach mit 13 Prozent auf Platz sechs vor.

Neue Aspekte in 2020	weniger wichtig/ unwichtig		äußerst/ sehr wichtig		2015
Leasing-Vertrag ermöglicht Flexibilität	18			40	37
Leasing ist steuerlich vorteilhaft	18			40	32
Pay-as-you-earn: Leasing-Kosten decken sich mit Erlösen	23			33	32
Leasing ermöglicht Investitionen in innovative Technologien	36			33	-
Leasing ermöglicht eine projektbezogene Vertragslaufzeit	24			33	-
Leasing ermöglicht Investitionen in neueste umwelttechnische Standards	38			29	-
Leasing ist bilanzneutral	22			29	31
Mit Leasing lassen sich neue Geschäftsfelder erschließen	51			16	-

Meins für eine gewisse Zeit. Leasingmodelle sind eine attraktive Möglichkeit, für einen kalkulierbaren Betrag hochwertige eBikes, Pedelects oder aber Lastenräder gewinnbringend anzubieten. „In Zeiten der Sharing Economy hat die ursprüngliche Leasing-Leitidee „Nutzen statt Eigentum“ einen neuen Schub erhalten“, schreiben dazu die Autoren der Studie „Leasing in Deutschland 2020“. Ein Ergebnis der Befragung, die der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) Anfang des vergangenen Jahres durchgeführt hat, zeigt, dass Leasing als Finanzierungsform deutlich an Bedeutung zugenommen hat.

Ein bedeutendes Segment ist dabei Leasing bei „grünen“ Investitionen als Finanzierungsform. „Gut ein Viertel der Leasing-Nehmer hat in den vergangenen zwei Jahren bereits „grüne“ Investitionen realisiert“, so der Verband. Gemeint sind etwa Investitionen unter anderem auch in Elektromobilität. Zwar stehen dabei

Investitionen in Elektro- und Hybrid Pkws ganz oben. Doch auch das eBike steht im Fokus der Leasingbranche. So gehörten Elektroautomobile mit 25 Prozent zu den zweithäufigsten Investitionsobjekten, Elektrofahräder rückten mittlerweile mit 13 Prozent auf Platz sechs vor. Einige der wesentlichen Gründe für den Boom am Leasingmarkt sind laut der Umfrage, die Flexibilität, die Leasingverträge bieten, die steuerlichen Vorteile und das Investieren in innovative Technologien.

BIKE-LEASING ALS ATTRAKTIVES BENEFIT

Christina Diem-Puello, die Geschäftsführerin von Deutsche-Dienstrad, kann den Trend nur bestätigen. Und sie verweist darauf, dass auch Arbeitgeber durch Leasingangebote ihre eigene Attraktivität steigern können „Die Stichworte lauten in diesem Zusammenhang: Mitarbeiter Benefits, nachhaltige Mobilität und Emissionsreduktion!“ Sie ist sich sicher, dass die Mitarbeitergesundheit noch stärker auf

die Agenda der Entscheider rücken und als gesellschaftliches Thema zusätzlich an Bedeutung gewinnen wird. Und so gewinnen gerade in Deutschland Leasingmodelle in den vergangenen Jahren verstärkt an Bedeutung.

„Die Covid-19 Pandemie hat die Entwicklung noch zusätzlich beflügelt, Alternativen zu öffentlichen Verkehrsmitteln haben gerade Hochkonjunktur“. Die Shared Economy zeigt deutlich, dass als Statussymbol nicht mehr unbedingt das Auto erhalten muss. „All diese Tendenzen spüren wir deutlich bei Deutsche Dienstrad“, so Diem-Puello. Und sie ist zuversichtlich, dass „in etwa drei bis fünf Jahren ein Großteil der deutschen Arbeitgeber eine betriebliche Mobilitätslösung in Form von Benefits und Mobilitätsbudgets für Ihre Mitarbeiter anbieten werden“.

ÜBER 350.000 DIENSTRÄDER

Die Weichen dafür sind gestellt. Denn „neben dem Dienstwagen mit elektrischem Antrieb boomt auch das Dienstrad, vor allem das Dienstradleasing“. So steht es im aktuellen BDL Jahresbericht 2021. Die Zuversicht der Autoren beruhen auf den Schätzungen des Bundesverbandes Zukunft Fahrrad (BVZF) aus dem Jahr 2020, demnach weit über 350.000 Diensträder im Gesamtwert von rund einer Milliarde Euro angeschafft wurden. Das entspricht etwa einem Viertel des Umsatzes des Handels. Und die Begeisterung fürs Dienstrad wächst. Selbst Automobilisten setzten darauf, wie Detlef Barthelmes erklärt. Der Geschäftsführer der Mercedes-Benz-Vertretung Emil Frey in Kassel und Mainfranken wird im



Auch ein erfolgversprechendes Modell in Berlin: Lastenräder von der flotte Berlin können kostenlos für bis zu 3 Tage ausgeliehen werden. Versichert mit dem Hepster Kasko-Schutz für (E-)Bikes.

„FACHHANDEL IST GRUNDBESTANDTEIL UNSERES KONZEPTS“

Jahresbericht mit den Worten zitiert, dass „das Angebot des Dienstradleasing per Gehaltsumwandlung für uns einen Benefit der besonderen Art darstellt“.

Seinen Worten nach können über das Leasing „unsere Mitarbeiter einerseits im Vergleich zum Kauf des Fahrrads im Fachhandel, bis zu 40 Prozent sparen. Andererseits stellt dies einen großen Motivationsfaktor dar, von dem beide Seiten profitieren“. Im Juni 2020 ist das Unternehmen ins Dienstradleasing eingestiegen. Knapp ein Jahr später, im April 2021, hatten bereits 46 Mitarbeiter, also rund 15 Prozent der Mitarbeiter, ein E-Bike per Gehaltsumwandlung bezogen. „Der Mittelwert eines elektrischen Rads liegt bei rund 3.500 Euro. Der Leasing-Partner ist die MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG“.

GOLDENE ZEITEN FÜRS FAHRRAD-LEASING

Damit kommen goldene Zeiten auf das Leasing-Geschäft zu. „Was früher der Dienstwagen war, ersetzt zum Teil das Dienstrad. Das hat mehrere Vorteile, auch für den Arbeitgeber. Mal ganz abgesehen von der ganz natürlichen Distanz, die man auf dem Rad hält. In erster Linie ist Radfahren gut für die Fitness und kann den Krankenstand senken. Zudem stärkt es die Bindung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer“, erklärt etwa Ronald Bankowsky, Geschäftsführer bei meindienstrad.de.

Das sieht auch Heike Stürz, vom Josef Lechenbauer E-Bike-Center im bayerischen Asbach so: „Fahrräder sind im Moment der Urlaubersatz. Weil die Menschen kein Geld für Reisen ausgeben, investieren sie es stattdessen in neue Bikes. Dass durch erhöhte Nachfrage und verknappte Ressourcen die Preise steigen, ist nun wirklich kein Wunder, daher sind wir sehr froh, diese Entwicklung durch Dienstradleasing für unsere Kunden etwas weniger schmerzhaft machen zu können.“

Das Dienstradleasing ist Treiber der Mobilität von morgen. So erzählt es uns Christina Diem-Puello, Geschäftsführerin Deutsche-Dienstrad, im Interview. Sie sieht das Geschäftsmodell erst am Anfang eines gewaltigen Booms.



Bild: Deutsche-Dienstrad

Interview: Andreas Burkert

Frau Diem-Puello, die Shared Economy zeigt derzeit überdeutlich, dass das Fahrrad das Automobil als Statussymbol immer mehr verdrängt. Wie wirkt sich der Trend zum Bike-Leasing auf das Wachstum aus?

Wir gehen davon aus, dass in etwa drei bis fünf Jahren ein Großteil der deutschen Arbeitgeber eine betriebliche Mobilitätslösung in Form von Benefits und Mobilitätsbudgets für Ihre Mitarbeiter anbieten werden. Diesen Gedanken treiben wir als Deutsche Dienstrad mit attraktiven Angeboten weiter voran. Unsere Vision ist es, jedem Arbeitnehmer in Deutschland den Zugang zu nachhaltiger Mobilität zu ermöglichen. Wir verstehen uns als der Treiber und Mitunterstützer der Initiative der Bundesregierung zur Verbreitung der Mobilität von morgen.

Auf welches Marktsegment im Leasinggeschäft hat sich Deutsche-Dienstrad konzentriert? DNA, Herzstück und Fokus bei Deutsche Dienstrad ist das Dienstrad sowie betriebliche Flottenlösungen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Wir bieten dabei eine serviceorientierte

Dienstleistung an, die bundesweit persönlich und über den Fachhandel abgewickelt wird. Unser Angebot ist deshalb so attraktiv, weil es eine 100 % digitale, flexible, aufwandsarme sowie kostenneutrale Abwicklung bietet.

Welche Rolle spielt der Fachhandel in dem Geschäftsmodell?

Der Fachhandel ist für uns Grundbestandteil des ganzen Konzepts. Wer uns und unsere Familiengeschichte kennt, der weiß, dass wir dem Fahrradfachhandel tief verbunden sind. Die Abwicklung ist einfach, voll digital, es gibt keine Markenbindung. Wir möchten durch unsere Dienstleistung dem Fachhandel neue Kundengruppen erschließen – so profitiert der Händler gleich mehrfach von der Zusammenarbeit mit uns. Persönliche Ansprechpartner kümmern sich um alle Belange, es gibt keine Rücknahmeverpflichtungen dafür aber die Möglichkeit, leasingfähiges Zubehör mit anzubieten, um dadurch Zusatzverkäufe zu generieren. Außerdem bieten wir für den Fachhandel maßgeschneiderte Benefit- und Servicepakete mit an.