

Wie die Firma aufs Fahrrad kommt

DIENSTRÄDER: Es hat etwas gedauert, aber nun lernt auch die Fahrradbranche langsam das Leasen

Wer auf legale Weise über ein neues Fahrrad verfügen möchte, hat eigentlich nur eine Möglichkeit: kaufen. Oder aber man arbeitet in einem Unternehmen, das nicht vollkommen autofixiert ist. Firmenfahrräder, mit denen die Mitarbeiter ihre Kunden besuchen und die vielleicht sogar in der Freizeit benutzt werden dürfen, können auch geleast werden.

Leasing, die Nutzungsüberlassung per Vertrag, ist bei Kraftfahrzeugen und kostspieligen Investitionsgütern seit Urzeiten ein anerkanntes Mittel zur Ankurbelung des Absatzes. In der Fahrradbranche war es bis vor Kurzem ein missmutig beäugtes Instrument. Das wird sich jetzt ändern, heißt es bei Riese und Müller, dem Produzenten vollgefederter Alltagsräder. Mit seinem Mietangebot - "exklusiv für gewerbliche Kunden" - beansprucht er, Deutschlands erster Fahrradhersteller zu sein, der sich aufs Leasen versteht. Eine Möglichkeit, die viel zu lange unbeachtet blieb, meint Firmensprecher Tobias Spindler. "Heutzutage kann man jedes hochwertige Konsumprodukt leasen oder finanzieren, warum nicht auch das Fahrrad?" Doch warum richtet man sich nur ans Business? Weil sich für Chefetage und Mitarbeiter das Umsteigen besonders lohne, nämlich "in doppelter Hinsicht".

Tatsächlich winken sowohl den kleinen Selbstständigen als auch Großunternehmen die üblichen steuerlichen Vorteile: Der Leasing-Gegenstand erfreut durch Bilanzneutralität, die Leasing-Raten sind in voller Höhe absetzbar. Das träfe auch auf die einmalige Sonderzahlung zu, doch auf so etwas verzichtet das Darmstädter Unternehmen. Dabei zählen seine Räder zu den teuersten weit und breit. Das "Birdy", ein Faltrad, ist in seiner preisgünstigsten Variante für rund 1.400 Euro zu haben, es gibt aber auch Modelle, die mehr als 3.000 Euro kosten - und mit Assistenzmotor sogar fast 4.000 Euro. Qualitätsräder, in kleiner Stückzahl hergestellt und mit Highend-Komponenten ausgestattet.

Da Räder dieser Preisklasse für Fahrraddiebe eine reizvolle Herausforderung darstellen, hat sich Riese und Müller für "die Paketlösung" entschieden, wie Spindler sagt: Die Leasing-Rate ist mit einer Versicherungszahlung gekoppelt. Für das billigste "Birdy" sind monatlich 45 Euro fällig, inklusive des Versicherungsanteils von 12 Euro. Kommt das Fahrrad abhanden, ist Ersatz fällig. Doch nicht nur das. Fällt es unter die Vandalen, wird es von einem Bus touchiert oder auch nur durch "unsachgemäße Handhabung" beschädigt, werden die Reparaturkosten übernommen. Das zumindest verspricht die Wertgarantie Technische Versicherung AG, die in diesem Geschäft die Rolle des Garantie-Dienstleisters übernommen hat. Nach Ablauf des Vertrages, der über 36 Monate abzuschließen ist, geht das Velo an den Händler zurück.

Komplette Veloflotten

Mag Riese und Müller der erste unter den Herstellern sein, der das Leasen für sich und seine Kunden entdeckt hat, so sind ein paar weitere Pioniere in der Fahrradbranche doch noch zu finden. Etwa der eine oder andere Groß- oder Einzelhandel, der mit Hotels oder Campingplätzen ins Geschäft kommen wollte und sich dadurch zwangsläufig mit dieser Spielart konfrontiert sah. Oder der Freiburger Ulrich Prediger. Er hat geplant aufs Leasen gesetzt. Seine LeaseRad GmbH, 2008 gegründet, nimmt neben Unternehmen auch schon Behörden und ganze Kommunen ins Visier. Komplette "Fahrradflotten" sind bei ihr zu haben, Räder aus unterschiedlichen Ställen, bei denen es sich immer um "fabrikneue Fahrräder aus deutscher Produktion" handele. Mittlerweile ist Prediger eine Kooperation mit Riese und Müller eingegangen. Und wenn es ein Kunde will, verkauft er ihm mittlerweile auch Fahrräder, am liebsten in großer Stückzahl. Geht es jedoch um sein Kerngeschäft, ums Leasen, sind für das günstige Modell monatlich 10,80 Euro zu überweisen, durchschnittlich etwa 40 Euro. Wartung und Versicherung können eingeschlossen sein, aber auch zusätzlich gebucht werden. Auch hier: Die Sonderzahlung entfällt.

HELMUT DACHALE