

Bestens gewappnet

Die nutzengeprägte Finanzierungsform des Leasings ist für die Finanzierung mobiler Wirtschaftsgüter geradezu prädestiniert. Trotzdem fristet das Leasing von Büromöbeln noch immer ein Schattendasein. Nicht so bei der weko Systemmöbel GmbH, deren Kunden zunehmend von den Vorteilen einer Finanzierung mittels Leasing profitieren.

Die weko Systemmöbel GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen, das aus der weko Büromöbelfabrik Wessel hervorgegangen ist. Bereits im Jahr 1925 in Köln gegründet, produziert und vertreibt weko heute von drei Standorten aus – Köln, Düsseldorf und Berlin – Systemmöbel im Stil der klassischen Moderne, die bereits mit einer Vielzahl international renommierter Designpreise ausgezeichnet wurden. Das Unternehmen weko bezeichnet sich selbst als „Grenzgänger“ zwischen den beiden Bereichen Arbeiten und Wohnen, wobei seinen multifunktionalen Einrichtungskonzepten stets eine hohe Nutzungsvielfalt zukommen soll.

Bei den Möbeln aus dem Hause weko handelt es sich um die sogenannten „baureihen“, eine übergreifende Produktfamilie, die sich nicht nur im Bauhaus Dessau findet, sondern auch fester Bestandteil der ständigen Ausstellung des Chicago Athenaeum, Museum für



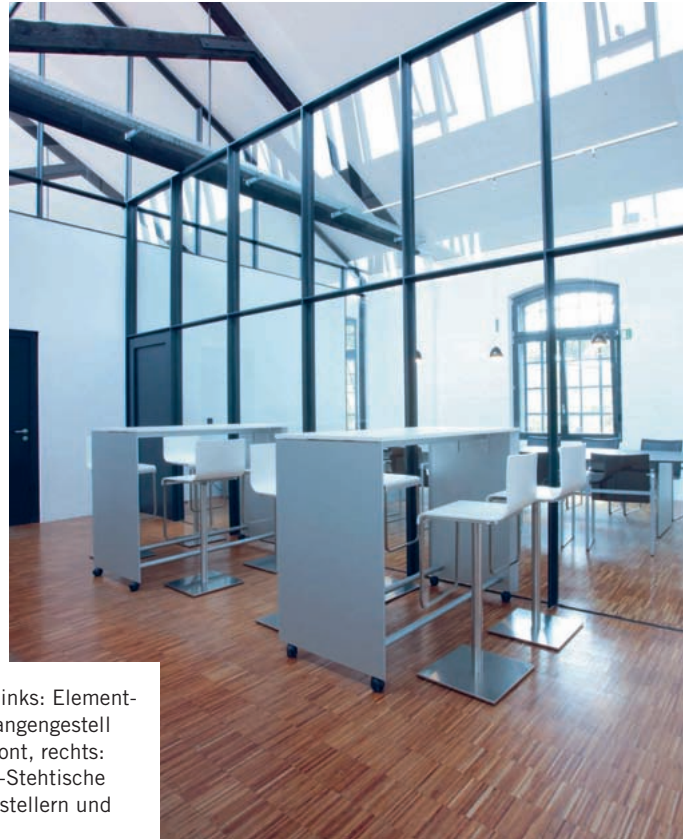
Architektur und Design, ist. Egal, ob Schränke, Tische, Sitzmöbel oder sonstiges Zubehör: Hinsichtlich des Produktdesigns legt das Unternehmen großen Wert auf eine durchgängige Gestaltungshandschrift.

einen zeitlosen, nach vorne weisenden Stil – ohne Umwege. Sie sind Funktion pur“, sagt Oliver Wessel, Geschäftsführer der weko Systemmöbel GmbH, und verweist in diesem Zusammenhang auf die Unternehmensdevise „Stil statt Trends“. „Mitarbeiter kommen und gehen, doch die Einrichtung bleibt.“ Umso mehr erstaunt es ihn, dass für die Büroeinrichtung oftmals Produkte gewählt werden, die nur dem aktuellen Trend und Zeitgeschmack ge-

STIL STATT TRENDS

„Unsere baureihen markieren den Aufbruch in das 21. Jahrhundert und definieren





BAUREIHE E: Links: Element-schränke auf Wangengestell mit gläserner Front, rechts: Wangen-System-Stehtische mit Rollen, Feststellern und Fußstützen.

nügen. „Die baureihen dagegen lieben den Wandel, denn sie sind für die architektonische Gestaltung von Räumen geschaffen. Mit ihrer Qualität stellen sie sich jeder Herausforderung und sie werden auch über Jahrzehnte nichts von ihrer Aktualität einbüßen.“

BERATUNG UND FINANZIERUNG

Das zeitlose und klassische Design, das sich dank der Verwendung hochwertiger Materialien wie Glas, Lack und Holzfurniere den unterschiedlichsten Einrichtungsstilen anpasst, und die hohe Verarbeitungsqualität werden von den Kunden geschätzt. Zu diesen gehören Freiberufler sowie Unternehmen aller Größenordnungen und aus verschiedensten Branchen – auch etliche Global Player wie BMW, Ernst & Young, Samsung oder VW finden sich in der Referenzliste von weko. Neben den qualitativ hochwertigen Produkten wissen die Kunden von weko auch die kompetenten Beratungs- und Planungsdienstleistungen zu schätzen. Zu diesem Bereich zählt die Frage nach der passenden Finanzierung. Wie für viele andere mobile Wirtschaftsgüter wird auch die Finanzierung der Büroeinrichtung mittels

Leasing zunehmend attraktiv. Hintergrund: Beim klassischen Kauf verpflichtet sich ein Kunde, diese als Anlagevermögen zu aktivieren und über volle 13 Jahre linear abzuschreiben. Bei einer Finanzierung mittels Leasing dagegen hat ein Käufer die Möglichkeit, die Investitionskosten in Form der Leasingraten innerhalb eines Zeitraums von etwas mehr als fünf Jahren ertragsmindernd als Betriebsausgaben geltend zu machen. Das erlaubt die Mindestlaufzeit für einen Leasingvertrag für Büromöbel, der laut Leasingerlass 63 Monate beträgt; mindestens 40 Prozent und maximal 90 Prozent der AfA-Dauer des jeweiligen Wirtschaftsguts. Dieser Vorteil sowie die weiteren generellen Vorzüge des Leasings wie verbesserte Liquidität, fest kalkulierbare Raten, Bilanzneutralität sowie steuerliche Vorteile erleichtern – so ist die Erfahrung von Oliver Wessel – so manchen Kunden die Investitionsentscheidung. Dadurch wird Leasing zu einem nicht zu unterschätzenden Mittel der Verkaufsförderung. Trotzdem: „Bei vielen Kunden herrscht noch sehr viel Unkenntnis: Büromöbel zu leasen, anstatt sie zu kaufen – das erscheint vielen noch immer äußerst ungewöhnlich“, sagt Wessel.

Leasingfinanzierungskonzepte bietet weko dank der Kooperation mit abcfinance, einer Leasinggesellschaft, die sich auf mittelständische Kunden spezialisiert hat, seit dem Jahr 2011. Bei der Auswahl eines Finanzierungsdienstleisters ist Wessel neben einer kompetenten und fairen Beratung vor allem ein ausgeprägtes Vertrauensverhältnis wichtig. Zudem profitieren die Kunden – von den schlanken Entscheidungswegen der Kölner, die durch hochmoderne Systeme im Hintergrund ermöglicht werden. Und: „Kommt es nach einer Prüfung zur Genehmigung, kann sich der Leasingnehmer auf die Zusagen der Leasinggesellschaft verlassen“, zeigt sich Wessel mit der Auswahl des Finanzierungsdienstleisters zufrieden. Aus diesem Grunde ist die Kooperation mit abcfinance fester Bestandteil der zukünftigen strategischen Ausrichtung von weko. „Finanzierungsmodellen wie Leasing, aber auch Miete beziehungsweise Mietkauf gehört die Zukunft“, sagt Wessel. „Und dafür sind wir dank der Zusammenarbeit mit abcfinance bereits heute bestens gewappnet.“

Daniel Müller ■