

IMPULS

No7 OKTOBER 2018

MARTENS/
PRAHL/SICHER SEIN

DAS MARTENS & PRAHL KUNDENMAGAZIN

BESTER
MITTELSTANDS
DIENSTLEISTER

**MARTENS/
PRAHL/**
Versicherungsmakler

**Wirtschafts
Woche**

Branchenvergleich:
15 Unternehmen
Kooperationspartner:
ServiceValue GmbH
wirtschaftswoche.de - 2.2.2018

LEASING VS. KREDITFINANZIERUNG

Sobald mittelständische Unternehmen sich mit dem Thema Finanzierung einer neuen Maschine, eines Fahrzeuges, der IT etc. beschäftigen, kommt bei vielen die Frage auf, wie das Investitionsgut finanziert werden soll.

Steht eine Investition an, so wird schnell das Übliche veranlasst. An dieser Stelle lohnt es sich für den Unternehmer jedoch, zweimal hinzuschauen, welche Finanzierungsform er wählt. Leasing oder Kredit oder vielleicht beide Formen je nach Investition? Im Zweifel hilft der Steuerberater bei der Entscheidung.

**LEASING: MEHR FLEXIBILITÄT,
MEHR LIQUIDITÄT**

Der wesentliche Unterschied zwischen klassischer Finanzierung und Leasing ist

die Aktivierung des Wirtschaftsgutes. Entschieden sich der Unternehmer für Leasing, fallen in der Gewinn- und Verlustrechnung lediglich Mietaufwendungen an. Laut dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. wurden in Deutschland 2017 ca. 67 Mrd. Euro verleast und ca. 1,8 Mio. neue Leasingverträge abgeschlossen. Davon entfallen ca. 58,5 Mrd. Euro auf klassische Leasingverträge und ca. 8,5 Mrd. Euro auf Mietkaufverträge, die eine Sonderform darstellen, weil sie wirtschaftlich wie Kauf und Kreditfinanzierung behandelt

werden. Der Fahrzeugbereich macht mit ca. 69% den größten Teil bei den Leasingfinanzierungen aus. In diesem wurden 2017 ca. 24,1% aller Investitionen in Deutschland über Leasing finanziert (Quelle BDL) und

erzählt in Deutschland als wichtiger Motor für die Investitionsgüterfinanzierung. Vereinfacht gesagt bedeutet Leasing (aus dem Englischen für „mieten“), dass Sie als

Fortsetzung auf Seite 2.

ZWEI, DIE ZUSAMMEN GEHÖREN: SICHERHEIT UND FINANZEN

Liebe Kunden, Geschäftspartner und Entscheider in Versicherungsfragen,

auch in der siebten Ausgabe unserer MARTENS & PRAHL IMPULS liefern wir Ihnen wieder wichtige Hintergründe und Informationen aus erster Hand, die für Sie als Entscheidungsgrundlage in der Praxis relevant sein können. Ein Schwerpunkt ist

diesmal der Bereich Finanzen, hier beleuchten wir unter anderem wichtige Aspekte von Leasing-Lösungen für Unternehmen. Wir wünschen Ihnen eine spannende, aufschlussreiche Lektüre und freuen uns darauf, von Ihnen zu hören.

MARTENS & PRAHL GLOBAL INSURANCE BROKERS: IHR PARTNER FÜR LÖSUNGEN OHNE GRENZEN

Unser neues Partnerunternehmen, die MARTENS & PRAHL Global Insurance Brokers GmbH, ist spezialisiert auf international tätige Unternehmen/Konzerne des gehobenen Mittelstands. Hier beraten Sie Versicherungsexperten, Ingenieure und Juristen mit langjähriger internationaler Erfahrung.

Durch das internationale Experten-Netzwerk verfügt MARTENS & PRAHL Global Insurance Brokers über den direkten Zugang zu allen nationalen und internationalen Versicherungsmärkten und deren Versicherungsunternehmen. So können Kunden weltweit direkt vor Ort kompetent betreut werden.

Mehr über MARTENS & PRAHL Global Insurance Brokers unter www.mp-globalbrokers.com

Fortsetzung von Seite 1.

LEASING VS. KREDITFINANZIERUNG

Leasingnehmer mit dem Leasinggeber über die Nutzung eines mobilen Wirtschaftsgutes einen Vertrag über einen bestimmten Zeitraum gegen Entgeltzahlung abschließen. Sie dürfen das Wirtschaftsgut während der Vertragslaufzeit nutzen, sind aber nicht der Eigentümer – und werden es auch nicht automatisch wie bei der Finanzierung.

An den Leasinggeber müssen Sie ein monatliches Entgelt – die Leasingrate – zahlen. Als Nutzer des Wirtschaftsgutes behalten Sie wie beim Kauf Ihre Gewährleistungs- und Garantiesprüche und sind außerdem der Nutzung angemessen dazu verpflichtet, dieses zu warten, zu pflegen und gegebenenfalls zu reparieren.

Planungssicherheit durch feste Monatsraten

Mit dem Abschluss des Leasingvertrages werden für die gesamte Dauer feste monatliche Raten vereinbart. Dadurch ist es dem Leasingnehmer möglich, seine Kosten für den festgelegten Zeitraum genau zu

Laufzeiten erlauben größtmögliche Flexibilität

Je nach den persönlichen Bedürfnissen und Ansprüchen können Leasingverträge über unterschiedlich lange Laufzeiten abgeschlossen werden. Eine Mietdauer von nur 12 Monaten ist ebenso möglich wie ein längerfristiger Vertrag über 48 oder 84 Monate.

Flexibilität in der Nutzung / Produktion / Vertragsgestaltung

„Pay as you earn“ bedeutet für den Unternehmer eine Finanzierungsrate, die zu den Erträgen passt. Sie ergibt sich durch Anpassung von Laufzeit und Restwert.

Beispiel 1:

Die Erntemaschine wird nur saisonal genutzt: Hier hilft ein saisonaler Leasingvertrag, der dem Kapitalfluss der Erntemaschine und dem Nutzungsgrad angepasst ist. Die Maschine wird nur teilweise bezahlt (Fachleute sprechen von Teilamortisation). Die Raten bei einem Feldhäcksler werden je

Wie funktioniert das Leasinggeschäft im Alltag?

Bei einem Leasingvertrag handelt es sich um einen atypischen Mietvertrag zur Gebrauchsüberlassung von Gütern gegen Entgelt. Das Besondere dabei ist, dass beim Leasing der Eigentumsübergang noch nicht feststeht.

Typisch beim Leasing ist das sogenannte Dreiecksverhältnis zwischen Kunde, Lieferant und Leasinggesellschaft. Der Kunde bestellt ein Investitionsobjekt beim Lieferanten und gibt diese Bestellung an eine Leasinggesellschaft weiter. Die Leasinggesellschaft schließt mit dem Kunden nach positiver Prüfung einen Leasingvertrag ab und tritt ersatzweise für den Kunden in dessen Bestellung ein.

Damit gibt die Leasinggesellschaft dem Lieferanten bekannt, dass diese Eigentümerin des Objektes werden will und fordert den Lieferanten aber gleichzeitig auf, das Objekt an den Kunden zu liefern. Im Leasingvertrag wird vereinbart, dass das

Kostenaufwand hat, den er mit der Maschine auch verdienen kann. „Pay as you earn.“ Dies ist u. U. bei Kreditfinanzierungen nicht so, da dort Kreditzinsen und AfA die Kosten darstellen und aus dem Cashflow die Tilgung bedient werden muss. Die Struktur beim Leasing ist also gleichmäßiger und besser kalkulierbar.

Hinzu kommt ein Effekt, den viele Unternehmer unterschätzen. Durch Leasing bleibt die Bilanzsumme gleich. Anders bei einer Kreditfinanzierung, wo sich die Bilanzsumme um die Höhe des aufgenommenen Fremdkapitals erhöht. Dadurch reduziert sich wiederum die prozentuale Eigenkapitalquote. Dies kann negative Auswirkungen auf das Rating bei den Hausbanken haben, was sich auf die Kreditvergabe auswirken und zu schlechteren Konditionen führen kann.

KREDIT: INVESTITION MUSS AKTIVIERT WERDEN

Bei der Kreditfinanzierung stellt der Kreditgeber dem Kreditnehmer Kapital für einen

Außerdem verlangt der Kreditgeber, ebenfalls wie bei der Leasingfinanzierung, i.d.R. Sicherheiten vom Kreditnehmer zur Absicherung der Kreditfinanzierung. Auch hier reicht meist das finanzierte Wirtschaftsgut als Sicherheit aus. Falls dem Kreditgeber zu hohe Blankoanteile entstehen, werden Zusatzsicherheiten gefordert oder eine schnellere Tilgung.

Während der Laufzeit der Kreditfinanzierung zahlt der Kreditnehmer dem Kreditgeber Zinsen und tilgt das Kapital, bis die vollständige Summe wieder zurückgezahlt wurde. Nach der Auszahlung des Kredits nimmt der Kreditnehmer die Investition vor und wird somit direkt nach dem Kauf, unabhängig von der Kreditfinanzierung, Eigentümer des erworbenen Wirtschaftsgutes. Anders als bei der Leasingfinanzierung muss der Kreditnehmer nicht denselben Gegenstand zurückgewähren, sondern, wie bereits erwähnt, das Kapital zurückzahlen.

Der Kreditnehmer bleibt somit auch nach der Rückzahlung des Kredits Eigentümer des Wirtschaftsgutes. Daher muss der Kreditnehmer das Investitionsobjekt in seiner Bilanz aktivieren und setzt die handelsrechtliche AfA und die Schuldzinsen als Kosten in seiner GuV an.

BILANZNEUTRALITÄT

Ein wesentlicher Vorteil einer Leasingfinanzierung gegenüber einer Kreditfinanzierung ist deren Bilanzneutralität. Gerade bei größeren Investitionen haben Unternehmen oft das Problem, dass durch die Bilanzierung beispielsweise einer neuen Maschine und der damit verbundenen Kreditfinanzierung die Eigenkapitalquote sinkt. Diese errechnet sich aus dem Eigenkapital des Unternehmens im Verhältnis zur Bilanzsumme. Wird die neue Maschine in der Bilanz aktiviert, erhöht diese auf der Aktivseite das Anlagevermögen. Auf der Passivseite erhöhen sich durch die Kreditfinanzierung die Verbindlichkeiten.

Aufgrund dessen erhöht sich auch die Bilanzsumme des Unternehmens. Im Normalfall bleibt das nominelle Eigenkapital des Unternehmens bei einer Finanzierung bzw. Neuanschaffung einer Maschine in der Höhe unverändert. Folglich reduziert sich die prozentuale Eigenkapitalquote. Genau hier liegt der Vorteil der Leasingfinanzierung. Voraussetzung hierfür ist, dass das wirtschaftliche Eigentum am Wirtschaftsgut bilanziell dem Leasinggeber zuzurechnen ist. Das Leasing ist somit beim Leasingnehmer bilanzneutral. Das bedeutet, weder das geleaste Wirtschaftsgut noch die Leasingfinanzierung werden auf der Aktiv- oder der Passivseite der Bilanz aktiviert.

Durch diese Bilanzneutralität wird somit beim Leasingnehmer die Eigenkapitalquote weder durch die Investition noch durch die damit verbundene Leasingfinanzierung belastet. Die Leasingraten werden vom Leasingnehmer lediglich sofort als Betriebsausgaben in seiner GuV verbucht.

Ein weiterer bedeutender Aspekt ist die geringere Liquiditätsbelastung, da die Höhe der Leasingrate durch die nur teilweise erfolgende Amortisation, die der Abnutzung angepasst ist, deutlich geringer ausfallen kann als bei einer Kreditfinanzierung.



Leasing rechnet sich – wenn das Konzept zum Unternehmen passt.

Schwierigkeiten, die Umsatzsteuer vorab aufzubringen, hat der Leasingnehmer auch nicht, da diese auf die Leasingraten erhoben wird.

BESSERE BONITÄTSEINSTUFUNG BEI DER HAUSBANK

In der Regel kann durch die Leasingfinanzierung gegenüber einer Kreditfinanzierung auch eine bessere Bonitätseinstufung (Rating) bei der Hausbank erfolgen. Durch die Auswertung der Bilanz erhält die Hausbank Informationen bezüglich der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens und wertet diese aus, um das Ausfallrisiko zu ermitteln und eine vorgeschriebene Rückstellung zu bilden, die als Risiko einschätzung die Konditionen verbessern oder verschlechtern kann. Hierzu werden verschiedene Kennzahlen zur Beurteilung wie z. B. der Verschuldungsgrad eines Unternehmens, welcher das Verhältnis zwischen Fremdkapital und Eigenkapital abbildet, herangezogen.

Die Leasingfinanzierung ist bilanzneutral. Das Unternehmen hat somit einen geringeren Verschuldungsgrad und eine höhere Eigenkapitalquote als bei einer Kreditfinanzierung. Hierdurch ergibt sich ein positiveres Bild der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens. Außerdem führt dies zu einem besseren Rating bei der Bank und damit zu einer stärkeren Verhandlungsposition bei der Konditionsgestaltung der nächsten Kreditanfrage.

Bei der Kreditfinanzierung dagegen erhöhte sich, wie bereits erwähnt, die Bilanzsumme durch die Aktivierung des Fremdkapitals und des finanzierten Wirtschaftsgutes in der

Bilanz. Somit verschlechtert sich folglich unter anderem der Verschuldungsgrad des Unternehmens und damit das Rating bei der Bank. Dieses kann wiederum zu schlechteren Konditionen bei späteren Kreditausreichungen führen.

TECHNISCHER FORTSCHRITT

Bestimmte Investitionsgüter unterliegen einem derart schnellen technischen Wandel und Fortschritt, dass es sich nicht ansatzweise lohnt, sich Gedanken über einen festen Eigentumsübergang zu machen. Hierzu zählen auf jeden Fall die Informationstechniken. Kein wirtschaftlich orientierter Unternehmer wird seine EDV langfristig finanzieren wollen, weil der Trend deutliche Maßstäbe setzt. Wer bisher glaubte, die schnellste EDV-Hardware zu besitzen, wird eines Besseren belehrt, wenn Wettbewerber auf einmal mit Cloudlösungen arbeiten und keine eigene Hardware mehr benötigen.

Ebenso sind z. B. in den aktuellen Diskussionen um Abgasnormen über Kilometerleasingverträge finanzierte Fahrzeuge nach der Laufzeit einfach wieder abzugeben. Ein gutes Argument pro Leasing, da der Unternehmer mit seiner Fahrzeugflotte Fahrzeuge mit der neuesten Abgasnorm fahren kann und somit keine Nachteile z. B. mit der LKW-Maut hat.

Technischer Fortschritt, gesetzliche Umweltvorschriften oder auch eine hohe Abnutzung sprechen deutlich für Leasing, weil der Unternehmer hier flexibel bleibt und immer die neueste Technik nutzen kann.

KREDIT SCHAFFT EIGENTUM

Vorteil einer Kredit- oder auch Mietkauffinanzierung ist der Eigentumsgedanke. Steht der vollständige Eigentumserwerb im Vordergrund, so ist eine Kreditfinanzierung ggf. besser. Die Eigentumsverhältnisse sind klar geregelt. Auch das aktivierte Anlagevermögen eines Unternehmens wird bei einer Unternehmensbewertung und Finanzierungsprüfung herangezogen, weil hier dann auch die aktuellen Marktwerte berücksichtigt werden. Dadurch kann sich der Unternehmer bei bestimmten werthaltigen und langlebigen Objekten eine Substanz oder sogar eine stille Reserve (über den Buchwert hinausgehende Marktwerte) aufbauen.

FAZIT

Welche Finanzierungsform für das Unternehmen richtig ist, bleibt eine Abwägung von Vor- und Nachteilen sowie eine Frage der Einschätzung und Umsetzung der Unternehmensziele und hängt letztlich von dem zu finanzierenden Objekt ab. Zumeist gibt es keine klare Entweder-oder-Antwort, sondern ein „es kommt darauf an“. Bei der Entscheidung helfen Finanzierungsbroker wie MARTENS & PRAHL LeasingPartner GmbH, die sowohl Leasing, Mietkauf oder Kredit passgenau anbieten können und den Unternehmen beratend zur Seite stehen. Sprechen Sie gerne Ihren zuständigen Makler dazu an.

Thomas Janssen und Klaus Kirchmeyer – MARTENS & PRAHL LeasingPartner



Die Lösung für die Landwirtschaft: saisonale Leasingverträge für Erntemaschinen.

kalkulieren. Zinsschwankungen stellen ebenso wenig ein Risiko dar wie unerwartete Kreditkündigungen oder Veränderungen bei der Bonitätsbeurteilung. Das Objekt amortisiert sich während der Leasinglaufzeit zumeist nicht komplett, sondern es wird ein Restwert kalkuliert, der dem zu erwartenden Marktwert entspricht. Vorteil dabei ist, dass die Leasingrate teils deutlich geringer ausfällt, weil nur für die Abnutzung des Objektes gezahlt wird. Die einmal vereinbarte Leasingrate bleibt, unabhängig von der individuellen finanziellen Situation, über die gesamte Laufzeit gleich hoch.

nach Ertragslage beispielsweise so gestaltet, dass ¼ der Jahresrate im Mai/Juni zur Grasernte geleistet wird und ¾ der Jahresrate zur Maiseinlese zum Jahresende.

Beispiel 2:

Die Produktionsmaschine wird im Dreischicht-Betrieb genutzt und unterliegt damit einer höheren Abnutzung, erwirtschaftet aber auch einen höheren Ertrag: Hier empfiehlt sich der Abschluss eines kündbaren Leasingvertrages, der zu vorher festgelegten Zeitpunkten gekündigt werden kann.

Der Unternehmer bleibt hier flexibel und kann durch die Kündigungszeitpunkte auf die höhere Abnutzung der Maschine reagieren.

Objekt dem Kunden gegen Entgeltzahlung (Leasingrate) überlassen wird. Gleichzeitig behält der Kunde seine Gewährleistungs- und Garantiesprüche gegenüber dem Lieferanten.

Aktiviert wird das Objekt jetzt bei der Leasinggesellschaft. Der Kunde aktiviert bei erlasskonformer Vertragsgestaltung das Objekt nicht, sondern macht die Leasingrate in seiner GuV in voller Höhe geltend. In der Regel wird bei größeren Investitionen ein kalkulierter Restwert in dem Leasingvertrag festgelegt, der zur Kalkulation der Leasingrate dient. Dadurch ist die Rate in der Regel deutlich geringer, als wenn man bei einem Kredit auf null finanziert. Hier spricht man davon, dass der Kunde nur den

bestimmten Zeitraum zum Erwerb eines Wirtschaftsgutes zur Verfügung. In der Regel sind Kreditinstitute die Kreditgeber. Da hierbei dem Kreditnehmer Fremdkapital von außen über den Kapitalmarkt und nicht über Nettoerlöse aus der Unternehmenstätigkeit zugeführt wird, handelt es sich, wie bei der Leasingfinanzierung, um eine fremdfinanzierte Außenfinanzierung.

Dem Kreditnehmer wird der gesamte Geldbetrag i.d.R. in einer Summe nach Abschluss des Kreditvertrages übertragen. Dafür wird dieser auch hier vom Kreditgeber einer Kreditprüfung unterzogen. Der Kreditnehmer muss kreditfähig und kreditwürdig sein. Ebenso muss die Kapitaldienstfähigkeit nachgewiesen werden.

GARANTIEVERSICHERUNG NEUWAGEN- ODER KLASSIKERKAUF. WO LIEGT DER UNTERSCHIED?



Der spezielle Geruch, ein anderes Fahrgefühl – der Kauf eines Neuwagens ist ein besonderes Ereignis und bringt ein Gefühl von Sicherheit mit sich. Denn vorerst weiß man sich vor Reparaturen oder dem Verschleißteilaustausch sicher.

Kauft man sich ein klassisches Fahrzeug, sieht das anders aus. Auch wenn der Old- oder Youngtimer in einem guten Zustand ist und vor dem Kauf aufbereitet wurde: Klassiker haben Ihre Wehwehchen. Schnell kann eine Reparatur kompliziert und ungeahnt teuer werden. Um auf dieses Risiko reagieren zu können, hat OCC, ein Makler der MARTENS & PRAHL Gruppe, in Zusammenarbeit mit namhaften Kooperationspartnern zwei Garantieversicherungen auf den Markt gebracht, die Fahrzeugbesitzer ebenso wie Händler in den ersten 12 Monaten gegen unerwartete Reparaturkosten absichern.

OCC-mobile GARANTIE & CT Warranty: Risikofreier Kauf trifft Verkauf mit erhöhter Kundenzufriedenheit

Die OCC-mobile GARANTIE ist eine Reparaturkostenhilfe, die sich an private Käufer von Old- und Youngtimern richtet. Das Ziel: Kostensicherheit durch finanzielle Absicherung unerwarteter Reparaturen. Das Garantieprodukt erstattet Privatkunden im Falle einer Reparatur 100% der Lohnkosten und übernimmt die Materialkosten zu 50%. Entschädigt werden bis zu 10.000 Euro pro Schadenfall bei einer Selbstbeteiligung von 150 Euro. Die Prämie der Reparaturkostenhilfe richtet sich nach Zustand und Leistung des Fahrzeugs. Für einen Klassiker mit 150 PS und der Zustandsnote 2 beträgt die jährliche Prämie beispielsweise 439 Euro*.

Wie der Name zeigt, steht hinter der Kostenhilfe der Spezialversicherer OCC in

Zusammenarbeit mit dem Unternehmen mobile GARANTIE Deutschland GmbH, das seit 20 Jahren im Garantiesektor tätig ist.

Händlern bietet das Produkt CT Warranty Sicherheit. Der Kostenschutz wird beim Gebrauchtwagenverkauf auf den Käufer übertragen und bietet einen zwölfmonatigen Risikoschutz von bis zu 15.000 Euro pro Schadenfall inkl. der vollen Lohn- und Materialkosten, sofern diese den Wiederbeschaffungswert nicht überschreiten. Zustand und Leistung des zu versichernden Klassikers sind dabei ausschlaggebend für die Prämienfindung: 485 Euro* beträgt die Prämie für ein Fahrzeug mit der Zustandsnote 2 und einer Leistung von 150 PS.

Während der Käufer durch diese Summe gegen teure Reparaturen abgesichert ist, profitiert der Händler von der daraus resultierenden erhöhten Kundenzufriedenheit. Gleichzeitig verringert er seine Händlerkulanzenkosten.

Von den Initiatoren Classic Trader und OCC entwickelt, wird das Produkt über CG Car-Garantie Versicherungs-AG abgewickelt.

Voraussetzung für beide Garantieversicherungen ist ein Technik-Check, bei dem die einzelnen Baugruppen auf ihre Funktionsfähigkeit überprüft werden. Durchgeführt wird diese Prüfung von einem unabhängigen Experten, was sowohl dem Käufer als auch dem Händler bzw. Verkäufer zusätzliche Transparenz bietet.

Während eine Neuwagengarantie heute als selbstverständlich gilt, haben mit der Produkteinführung von OCC-mobile GARANTIE und CT Warranty fortan auch Klassiker-Fans eine sichere Option für ein gutes Kaufgefühl.

Sicher durch das erste Jahr: Die OCC-mobile GARANTIE & CT Warranty decken unerwartete Reparaturkosten.



VERSICHERTER BAUGRUPPENUMFANG DER GARANTIEVERSICHERUNGEN**

OCC-mobile GARANTIE

Motor, Schaltgetriebe, automatisierte Schaltgetriebe und automatische Getriebe, Achs- und Verteilergetriebe, Kühlsystem, Kraftstoffanlage, elektronische Einspritzanlage, Lenkung, Turbolader/Kompressor, Kraftübertragungswellen, Fahrdynamik-Systeme, Bremsen, elektrische Anlage, Klimaanlage, Abgasanlage, Sicherheitssysteme, Bauteile im Rahmen von Verbundarbeiten

CT Warranty

Motor, Schalt- und Automatikgetriebe, Achs-Verteilergetriebe, Kraftübertragung, Lenkung, Bremsanlage, Kraftstoffanlage, elektrische Anlage, Kühlsystem, Abgasanlage, Sicherheitssysteme, Klimaanlage

* inkl. 19% Versicherungssteuer

** Nähere Details entnehmen Sie bitte den jeweiligen Bedingungswerken der Garantieversicherungen: www.occ.eu/mobile-garantie und www.classic-trader.com/de/warranty

Hilke Hildebrandt –
OCC ASSEKURADEUR

NACHHALTIGE GELDANLAGE MARKT ERREICHT REKORDNIVEAU

Nach aktuellen Umfragen können sich 94% aller Deutschen vorstellen, ihr Geld nach nachhaltigen Kriterien – also unter Berücksichtigung ethischer und ökologischer Vorgaben – anzulegen.

Tatsächlich erlebt das Volumen nachhaltiger Geldanlagen in Deutschland ein rasantes prozentuales Wachstum. Von einem Anstieg um 9% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum spricht der Jahresbericht des Forums Nachhaltige Geldanlagen, gar 30% legten die nachhaltigen Investmentfonds zu.

Rückenwind erhalten diese Anlagen nicht nur durch die zunehmende Nachfrage, sondern vor allem auch durch Kapitalanlagegesellschaften und Versicherer selbst. Immer mehr setzt sich hier die Erkenntnis durch: Wer langfristig anlegt, ist gut beraten, durch sein Handeln die Welt nicht schlechter zu machen. Gleichzeitig erwartet die Branche von einem EU-Aktionsplan zur Stärkung der Nachhaltigkeit in der Geldanlage Unterstützung.

Für die Beratung gilt dabei weiterhin: Nur mit Qualifikation und Expertise kann man sich sicher in diesem Markt bewegen. Stellt sich doch für Interessenten immer wieder die eine Frage: Sind die angebotenen Lösungen, die versprechen, ein Gleichgewicht von Ökonomie, Ökologie und sozial-ethischen Aspekten erreichen zu wollen, wirklich seriös?

Wer sich für nachhaltige Geldanlagen interessiert, weiß, dass das Leben und Wirtschaften auf der Erde stark davon bedroht ist, dass es bisher nicht gelungen ist, die Abnutzung von Umwelt, Natur und Biodiversität und die Emission von Kohlen-

wasserstoffen entscheidend zu begrenzen. Mindestens eineinhalb Planeten pro Jahr, so heißt es in verschiedenen Studien, verschleißt die Menschheit heute schon. Wer hier gegensteuern möchte, erwartet mit Recht von seinen Investitionen und Geldanlagen eine nachvollziehbare Nachhaltigkeitsstrategie und kein „Greenwashing“.

Bei einer Entscheidung für eine nachhaltige Anlage sollte zunächst definiert werden, was ausgeschlossen werden soll: Ob Atomkraft, Kinderarbeit, Spekulation mit Nahrungsmitteln oder Rüstungsindustrie – nachhaltige Anlagemöglichkeiten, die einen ernsthaften Ansatz verfolgen, sind mit solchen Ausschlusskriterien ausgestattet. Ergänzend oder auch ganz alternativ kann der Ansatz der Positivkriterien gesehen werden. Bei diesem werden in Fonds ausschließlich Unternehmen aufgenommen, die z. B. für Ressourceneffizienz, Müllvermeidung oder nachhaltige Mobilität stehen. Der früher recht populäre „Best in class“-Ansatz von Investmentfonds dagegen erwies sich allein als nicht umfassend genug. Nicht wenige Fonds mussten sich nach der Ök Katastrophe im Golf von Mexiko und dem GAU in Fukushima rechtfertigen, da sie mit BP bzw. Tepco die dafür verantwortlichen Unternehmen im Portfolio hielten.

Grundsätzlich aber bieten Anlagen in Investmentfonds den Vorteil, dass sie eine hohe Transparenz hinsichtlich der angelegten Gelder haben. Offene Investmentfonds eignen sich für Einmalanlagen oder monatliche Beiträge. Der deutsche Markt bietet hier bereits mehrere hundert Einzelfonds an. Erfreulich ist dabei auch die Zunahme nachhaltiger Indexfonds und

ETFs, mit denen auf eine kosteneffiziente marktweite Streuung gesetzt werden kann. Selbstverständlich unter Berücksichtigung der so wichtigen Nachhaltigkeitskriterien.

Eine weitere Option der Kapitalanlage für Endkunden sind die so genannten geschlossenen Beteiligungen. Wer hier sein Geld anlegt, ist gleichzeitig Mitunternehmer und geht als solcher unternehmerische Risiken ein. Ab 5.000 bis 10.000 Euro Einlage kann man sich an der Wertentwicklung eines geschlossenen Fonds beteiligen.



Sauberes Wachstum! Das Volumen nachhaltiger Geldanlagen stieg im Vergleich zum Vorjahr um 9%.

Hier ist allerdings Vorsicht angebracht, haben doch einige Anbieter wie etwa Prokon Windenergie gezeigt, dass das unternehmerische Risiko auch in der Insolvenz enden kann.

Neben Einmalanlagen gibt es auch eine breite Palette an Lösungen für die Altersvorsorge. Versicherer erhalten von ihren Kundinnen und Kunden monatliche Beiträge und legen diese als klassische Rentenversicherung mit Garantiezins oder aber in fondsgebundene Lösungen an. Jeder Anleger kann heute somit auf Basis der persönlichen Risikoneigung selbst entscheiden, wie dabei Nachhaltigkeits-

ansprüche berücksichtigt werden sollen. Da diese Varianten auch staatlich geförderte Vorsorgen wie die Rürup- und Riester-Rente oder die betriebliche Altersvorsorge betreffen, gibt es tatsächlich auf Produktseite keine Einschränkungen.

Neben diesen Angeboten, die Spezialisten aus dem freien Markt herausfiltern, gibt es in Deutschland immer mehr Nachhaltigkeitsbanken. Hier lassen sich Tages- und Festgelder anlegen, aber auch Kredite, etwa für energieeffizientes Bauen, werden

vergeben. Vorteil dieser Banken: Mit den eingenommenen Mitteln werden fest definierte Projekte und Vorhaben unterstützt. Auch hier greifen umfassende Ausschlusskriterien.

Die Fülle an Angeboten, die der Markt bietet, legt letztlich den Schluss nahe, dass der Aufwand für die Verbraucher hoch ist, geeignete Lösungen zu finden. Spezialisierte Berater finden hier entsprechend ein umfassendes Betätigungsfeld. Sprechen Sie bei Fragen gern Ihren betreuenden MARTENS & PRAHL Makler an.

Henning Schmidt –
Schnitger Versicherungsmakler

LIVE AUS DER SCHADENSPRAXIS: NACHBARRECHTLICHER AUSGLEICHANSPRUCH

Wenn der Grundstückseigentümer einen Handwerker beauftragt, dann muss er im ungünstigen Falle auch für dessen Schäden beim Nachbarn haften.

So urteilte jüngst der Bundesgerichtshof im Urteil vom 9.2.2018-V ZR 31/16. (Revisionsentscheidung zum Urteil des OLG Naumburg – 4 U 52/15) Im Umkehrschluss stellt sich die Frage nach ausreichendem Versicherungsschutz. Reicht die Deckungssumme meiner Betriebs- u/o Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht aus?

Der Fall zum Urteil

Ein Hausbesitzer ließ das Dach seiner Immobilie reparieren. Beauftragte wurde eine Handwerksfirma mit fachlicher Eignung. Bei der Reparatur mussten auch Heißklebearbeiten durchgeführt werden, die zu einem Brand mit Totalschaden am Haus führten. Am Nachbarhaus entstand ein Schaden von ca. 100.000 Euro, den der Gebäudeversicherer des Nachbarn direkt vom Hausbesitzer einforderte, da

beim verursachenden Handwerker infolge Insolvenz kein Schadenersatz möglich war.

Das Urteil

Ein Grundstückseigentümer, der einen Handwerker Reparaturarbeiten am Haus vornehmen lässt, ist als Störer i. S. d. § 1004 Abs. 1 BGB verantwortlich, wenn das Haus infolge der Arbeiten in Brand gerät und das Nachbargrundstück beschädigt wird. Dass der Handwerker sorgfältig ausgesucht wurde, ändert daran nichts.

Ein heißes Thema: Deckungslücke bei Haftungsschäden.



Arnim Michael –
Defendo Assekuranzmakler



BRANDSCHUTZ IM UNTERNEHMEN DIE NEUEN ASR A2.2 MASSNAHMEN GEGEN BRÄNDE

Als Ihr Gewerbe- und Industrieversicherungsmakler möchten wir Sie gern über die Neuerungen der Arbeitsstättenrichtlinie (ASR), welche am 18. Mai 2018 veröffentlicht wurde, informieren. Vor allem im Bereich der „erhöhten Brandgefährdung“ gibt es Änderungen.

Die „ASR A2.2 Maßnahmen gegen Brände“ konkretisiert die Anforderungen an die Ausstattung mit Feuerlöscheinrichtungen und das Betreiben dieser in Arbeitsstätten sowie die damit verbundenen organisatorischen Maßnahmen gemäß Arbeitsstättenverordnung.

Im Wesentlichen wurden mit der Überarbeitung der ASR A2.2 die folgenden Anpassungen vorgenommen:

- weitere Konkretisierungen der Anforderungen bei erhöhter Brandgefährdung
- Konkretisierung zur Grundausrüstung mit Feuerlöschern bei normaler Brandgefährdung
- Konkretisierung zu Löschmitteleinheiten
- Erweiterung von Regeln zu organisatorischen Maßnahmen, insbesondere zu Brandschutzbeauftragten und zur Brandschutzordnung
- Ergänzung praxisgerechter Beispiele

DIE NEUERUNGEN IM ÜBERBLICK

Erhöhte Brandgefährdung

Zu Arbeitsstätten mit erhöhter Brandgefährdung sind über die Grundausrüstung hinaus zusätzliche Maßnahmen erforderlich. Diese müssen vom Arbeitgeber

im Rahmen der Gefährdungsbeurteilung Brandschutz festgelegt und bestimmt werden. Hier gibt es keine Anforderungen an Löschmitteleinheiten, sondern der Arbeitgeber muss dem bestehenden Risiko eine entsprechende Maßnahme gegen Brände entgegenstellen.

Eine direkte Einstufung in eine erhöhte Brandgefährdung ist nicht möglich, sondern Grundausrüstung und zusätzliche Maßnahmen müssen nacheinander bestimmt werden.

Über die Grundausrüstung hinausgehende zusätzliche Maßnahmen in Bereichen mit erhöhter Brandgefährdung sind z. B.:

- Maßnahmen nach TRGS 800 (Technische Regeln für Gefahrstoffe)
- die Ausrüstung von Bereichen mit Brandmeldeanlagen
- Brandmelder zur frühzeitigen Erkennung von Entstehungsbränden
- die Erhöhung der Anzahl der Feuerlöscher und deren gleichmäßige Verteilung in Bereichen mit erhöhter Brandgefährdung, um die max. Entfernung zum nächstgelegenen Feuerlöscher und dadurch die Zeit bis zum Beginn der Entstehungsbrandbekämpfung zu verkürzen
- die Anbringung mehrerer gleichartiger und baugleicher Feuerlöscher an einem Standort in Bereichen mit erhöhter Brandgefährdung, um bei ausreichend anwesenden Beschäftigten zur Brandbekämpfung durch gleichzeitigen Einsatz mehrerer Feuerlöscher einen größeren Löscheffekt zu erzielen

Die wegen der erhöhten Brandgefährdung einzusetzenden Löscheinrichtungen sind so anzuordnen, dass sie auch schnell zum Einsatz gebracht werden können. Daher sind insbesondere in der Nähe der folgenden Stellen solche Feuerlöscheinrichtungen zu positionieren:

- Bearbeitungsmaschinen mit erhöhter Zündgefahr
- Bereiche mit erhöhten Brandlasten oder
- Räume, die wegen der erhöhten Brandgefahr brandschutztechnisch abgetrennt werden

Dabei ist sicherzustellen, dass:

- das Löschmittel der Brandklasse angepasst ist
- die Löschmittelmenge ausreichend ist, um einen Entstehungsbrand dieser Gefährdung abzudecken
- die Feuerlöscheinrichtung so positioniert ist, dass sie im Falle eines Brandausbruchs in Bereichen mit erhöhter Brandgefährdung noch ohne Gefährdung vom Beschäftigten schnell (i.d.R. nicht weiter als 5 m, max. 10 m tatsächliche Laufweglänge) erreicht werden kann

Feuerlöscher

Feuerlöscheinrichtungen sind als Feuerlöscher nach DIN EN 3 definiert. Somit wird die Grundausrüstung nur mit tragbaren Feuerlöschern vorgesehen, die bisherigen dort anrechenbaren Wandhydranten sind entfallen und können nur als Abweichung von der ASR eingerechnet werden. Der Arbeitgeber hat für die Grundausrüstung der Feuerlöscher nach Art und Umfang der im Betrieb vorhandenen brennbaren Stoffe, der Brandgefährdung und der Grundfläche der Arbeitsstätte in ausreichender Anzahl bereitzustellen.

Neu ist, dass die Arbeitsstätte in Teilbereiche unterteilt werden kann, sofern dies wegen der baulichen Gegebenheit oder Nutzungsbedingungen sinnvoll oder erforderlich ist.

Die zu einer Arbeitsstätte gehörenden Teilbereiche können auch in unterschiedliche Brandgefährdungen eingestuft sein. Bei gleicher Brandgefährdung können aber auch die Flächen mehrerer gleichartiger Etagen/Ebenen addiert werden. In mehr-

geschossigen Gebäuden sind in jedem Geschoss mindestens sechs Löschmitteleinheiten (LE) bereitzustellen. Für die Grundausrüstung werden wie bisher nur Feuerlöscher angerechnet, die jeweils über mindestens sechs Löschmitteleinheiten (LE) verfügen.

Es kann sich allerdings bei der Gefährdungsbeurteilung herausstellen, dass kleinere und leichtere Feuerlöscher (mit mind. zwei LE) vorgesehen werden sollen. Somit kann die Zugriffszeit durch die höhere Verteilungsdichte verkürzt werden, leichtere und kleinere Feuerlöscher einfacher transportiert und bedient werden. Die ASR A2.2 lässt die Abweichung allerdings nur bei ausschließlich normaler Brandgefährdung zu. Zudem muss die Anzahl der Brandschutz Helfer verdoppelt werden. Sobald ein Bereich der Arbeitsstätte in die erhöhte Brandgefährdung eingestuft wird, müssen die Feuerlöscher in der Grundausrüstung über die bereits beschriebenen sechs Löschmitteleinheiten

verfügen. Dies führt zur Bereithaltung von Feuerlöschern mit ausreichender Größe und Löscheinleistung, um auch im Falle bereits fortgeschrittener Entstehungsbrände oder der besonderen Gefahr durch Hitze und Rauch ein sicheres Ablöschen zu ermöglichen.

Brandschutzordnung

Der Arbeitgeber hat die notwendigen Maßnahmen gegen Entstehungsbrände einschließlich der Verhaltensregeln im Brandfall (z. B. Gebäudeevakuierung) festzulegen und zu dokumentieren. Die ASR A2.2 verweist hier insbesondere auf Gebäude, in denen sich häufig Besucher oder Fremdfirmen aufhalten, vor allem, wenn sie unbegleitet sind.

Die geforderte Dokumentation umfasst die bereits bekannten Maßnahmen wie das Aushängen der Brandschutzordnung Teil A, das Erstellen der Brandschutzordnung Teil B oder Teil C nach DIN 14096, das Erstellen und Aushängen eines Flucht- und Rettungs-

plans nach ASR A2.3. Weiterhin müssen die Standorte der Feuerlöscheinrichtungen in den Flucht- und Rettungsplan, entsprechend ASR A2.3 „Fluchtwege und Notausgänge sowie Flucht- und Rettungsplan“, aufgenommen werden.

Brandschutzbeauftragter

Ermittelt der Arbeitgeber eine erhöhte Brandgefährdung, sollte ein Brandschutzbeauftragter bestellt werden. Dieser berät und unterstützt den Arbeitgeber zum Thema des betrieblichen Brandschutzes. Somit wird der Brandschutzbeauftragte zum ersten Mal in das Arbeitsstättenrecht übernommen. Jeder Arbeitgeber ab einer bestimmten Betriebsgröße oder Brandgefährdung sollte dieses Instrument nutzen, um den Brandschutz zu koordinieren und fachkundig zu begleiten.

Die Ausbildung des Brandschutzbeauftragten sollte der DGUV-Information 205-003 „Aufgaben, Qualifikation, Ausbildung und Bestellung von Brandschutzbeauftragten“

entsprechen bzw. sich stark an dieser orientieren.

Fazit

Der Arbeitgeber muss nun prüfen, inwieweit seine bisherigen Maßnahmen den Anforderungen der neuen ASR A2.2 entsprechen. Wendet der Arbeitgeber die Maßnahmen gegen Brände gemäß der neuen ASR A2.2 beim Einrichten und Betreiben von bestehenden Arbeitsstätten nicht an, so hat er mit der Gefährdungsbeurteilung zu ermitteln, ob die in der Arbeitsstätte verwendeten Maßnahmen gegen Brände nach ASR A2.2 (11/2012, GMBI 2012, S. 1225) weiterhin angewendet werden können. Eine Übergangsfrist für die bisherige Fassung gibt es nicht.

Quelle: BRM GmbH Brandschutz- & Risikomanagement

Gern stehen wir Ihnen für ein Beratungsgespräch mit unseren kooperierenden Brandschutzingenieuren zu Verfügung.

Simone Neff - MARTENS & PRAHL Spaichingen



FINANZIERUNGEN

Bauen Sie auf Know-how. Wir koordinieren alle Faktoren.

Von der Eigentumswohnung über das Ein-/Mehrfamilienhaus bis hin zur Gewerbehalle oder zum Fuhrpark – bei gewerblichen und privaten Finanzierungen bankenunabhängig beraten zu werden, ist sinnvoll.

Und warum sollten Sie dieses Angebot nicht auch nutzen? Immer mehr Gewerbetreibende und Privatleute sehen die Vorteile eines solchen Weges bereits.

Immobilienbesitzer ist ein großer Wunsch vieler Deutscher, die Eigentumsquote ist aber immer noch relativ gering. Den niedrigen Zinsen stehen erhöhte Kaufpreise gegenüber. In einem persönlichen Gespräch können schon erste grundlegende Fragen zur Machbarkeit oder Vorgehensweise geklärt werden.

Gewerbliche Finanzierungen sind von mehreren Seiten zu prüfen, idealerweise in Zusammenarbeit mit Ihrem Steuerberater. Manchmal benötigt man auch erst einen vorbereitenden Weg dorthin. Wir über-

nehmen diese Aufgaben für Sie und Sie können sich Ihren geschäftlichen Themen widmen.

Das Wirrwarr in der Bankenlandschaft, schwer durchschaubare Produkte und der Druck der Banken, ihr eigenes Versicherungsgeschäft an die Frau bzw. an den Mann zu bringen, verunsichert die Kunden. Die Beratung und Vermittlung über Finanzmakler aus der MARTENS & PRAHL Gruppe ist aus mehreren Gründen sinnvoll:

- wir fragen Sie nach Ihren Wünschen und suchen die passenden Bankpartner und Produkte
- mit Ihnen zusammen – und ggf. Ihrem Steuerberatungsbüro – besprechen wir die Angebote, die wir nach unserer individuellen Ausschreibung erhalten
- gern bereiten wir Sie auf Prüfung der Finanzierungsfähigkeit vor und besprechen den Weg dorthin
- Sie haben mit der Abwicklung nichts zu tun und können sich voll auf Ihr Vorhaben konzentrieren

- auch während der Laufzeit stehen wir Ihnen mit Rat und Tat zur Seite

Als Finanzmakler haben wir die Märkte für Sie im Blick, unabhängig und überregional. Problematiken im Umgang mit den Banken oder Produkten, in der Gesprächsvorbereitung und -führung, Hilfestellungen bei der Erstellung und dem Beschaffen der ein-

zureichenden Unterlagen, Begleitung der Finanzierung von Beginn der Planung bis zur Zahlung der letzten Rate, Einbindung öffentlicher Mittel (z. B. KfW oder regionale Förderprogramme) – sprechen Sie uns einfach an, wir unterstützen Sie gern.

Lutz Nienaber - Schnitger Versicherungsmakler



Ein Check lohnt sich: Entspricht Ihre Ausstattung den neuen Richtlinien?

EINE AKTION, DIE SCHULE MACHT: MARTENS & PRAHL SPENDET 1.000 FAHRRADHELMME



Mit einer Spende von 1.000 Fahrradhelmen für Kinder unterstützt MARTENS & PRAHL die Verkehrssicherheitsarbeit der Deutschen Verkehrswacht (DVW).

Die Helme werden in Hamburg, Köln, Berlin, München und Hannover in Grundschulen und Jugendverkehrsschulen bei der Radfahrausbildung eingesetzt.

Das Fahrrad ist das erste Verkehrsmittel, mit dem Kinder selbstständig am Straßenverkehr teilnehmen. Dass die Kinder sicher Radfahren, hat daher eine immense Bedeutung für ihre Verkehrssicherheit. Die DVW hat aus diesem Grund mehrere Konzepte für die Mobilitätserziehung von Kindern entwickelt; Kernstück ist die Radfahrausbildung in der Grundschule.

Die Radfahrausbildung in der Grundschule hat im Stundenplan der 3. und 4. Klasse einen festen Platz. Rund 95 % aller Schülerinnen und Schüler nehmen daran teil und entwickeln dabei mehr Verhaltenssicherheit auch in komplexen Verkehrssituationen und lernen Verkehrsregeln. Die Radfahrausbildung ist eine der wichtigsten Ergänzungen der elterlichen Verkehrserziehung.

Herausforderung Straßenverkehr: Passiver Schutz ist entscheidend

„Die meisten Eltern überschätzen die Fähigkeiten ihrer Kinder auf dem Rad“, so Prof. Kurt Bodewig, Präsident der DVW und Bundesminister a.D. „Wer Rad fahrende Kinder beobachtet kann rasch selbst feststellen, dass sie bis zu einem Alter von



acht Jahren nur sicher sind, wenn sie ohne Ablenkung geradeaus fahren. Sollen sie Handzeichen geben oder sich umschaun, kommen sie von der geraden Spur ab, viele geraten sogar ins Schlingern.

Auch was auf der Straße um sie herum gerade geschieht, können sie kognitiv nicht verarbeiten, weshalb ihnen die richtigen Schlussfolgerungen für ihr eigenes Verkehrsverhalten fehlen.“

Zur Sicherheit beim Radfahren gehört auch der passive Schutz, hier insbesondere der Fahrradhelm. Bei der Radfahrausbildung ist er Pflicht, doch was machen Kinder, die

keinen Helm haben? Eltern in sozialen Brennpunkten oder aus Krisenländern migrierte Erwachsene haben wenig Geld zur Verfügung, um ihren Kindern einen Helm zu kaufen.

Sicher sein – mit Partnern, die zueinander passen

Das Sponsoring von MARTENS & PRAHL setzt das Unternehmensmotto „Sicher sein“ an äußerst sinnvoller Stelle um und definiert zugleich den Kern der Verkehrswachtarbeit. Die Deutsche Verkehrswacht gehört zu den ältesten und größten Bürgerinitiativen Deutschlands. Seit ihrer Grün-

Da strahlen die Viertklässler: Neue Helme für den sicheren Schulweg. Oben von l.n.r.: Ulf Schröder (Leiter Verkehrsdirektion Polizei Hamburg), Prof. Kurt Bodewig (Präsident Deutsche Verkehrswacht), Julie Schellack (Partnerin MARTENS & PRAHL Versicherungskontor GmbH & Co. KG)



dung 1924 arbeitet sie für mehr Sicherheit und weniger Unfälle auf unseren Straßen – heute mit mehr als 60.000 ehrenamtlich Engagierten. Sie informieren, beraten und trainieren mit Verkehrsteilnehmern jeden Alters sicheres Verhalten im Straßenverkehr. Die Zielgruppenprogramme der DVW erreichen rund 2,7 Millionen Menschen pro Jahr. Die DVW finanziert ihre Aktionen und Programme mit Unterstützung des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur sowie durch Mitgliedsbeiträge, Spenden und Sponsoring.