

Innovative Finanzierungslösungen

Wie Leasing als strategisches Instrument eingesetzt werden kann

Referent: Peter Krause

14. November 2025

Webinar - Übersicht

- 1 Vorstellung & Ausgangssituation
- 2 Grundlagen des Leasinggeschäfts
- 3 Wertversprechen für Kunden und Hersteller
- 4 Risiken und Herausforderungen
- 5 Live Panel mit erfolgreichen Leasingkonzepten aus der Industrie
- 6 Abschluss

Schnelle Vorstellungsrunde

- Name
- Firma
- Funktionsbereich
- Bisherige Erfahrung mit Finanzierungen



In Europa zuhause – in Deutschland tief verwurzelt

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN



INVIGORS

THE TRUSTED ADVISORS TO THE ASSET FINANCE INDUSTRY

Background Peter Krause

SIEMENS

Baxter

CHG



Ökonomische Rahmenbedingungen in Deutschland

GKV-Ausgaben 2024: Krankenhaus bleibt größter Kostenfaktor

Krankenhauskosten machen ein Drittel der Leistungsausgaben aus

Nach vorläufigen Berechnungen beliefen sich die Ausgaben der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) im Jahr 2024 auf insgesamt **326,8 Milliarden Euro**. Davon entfielen **311,7 Milliarden Euro auf reine Leistungsausgaben**.

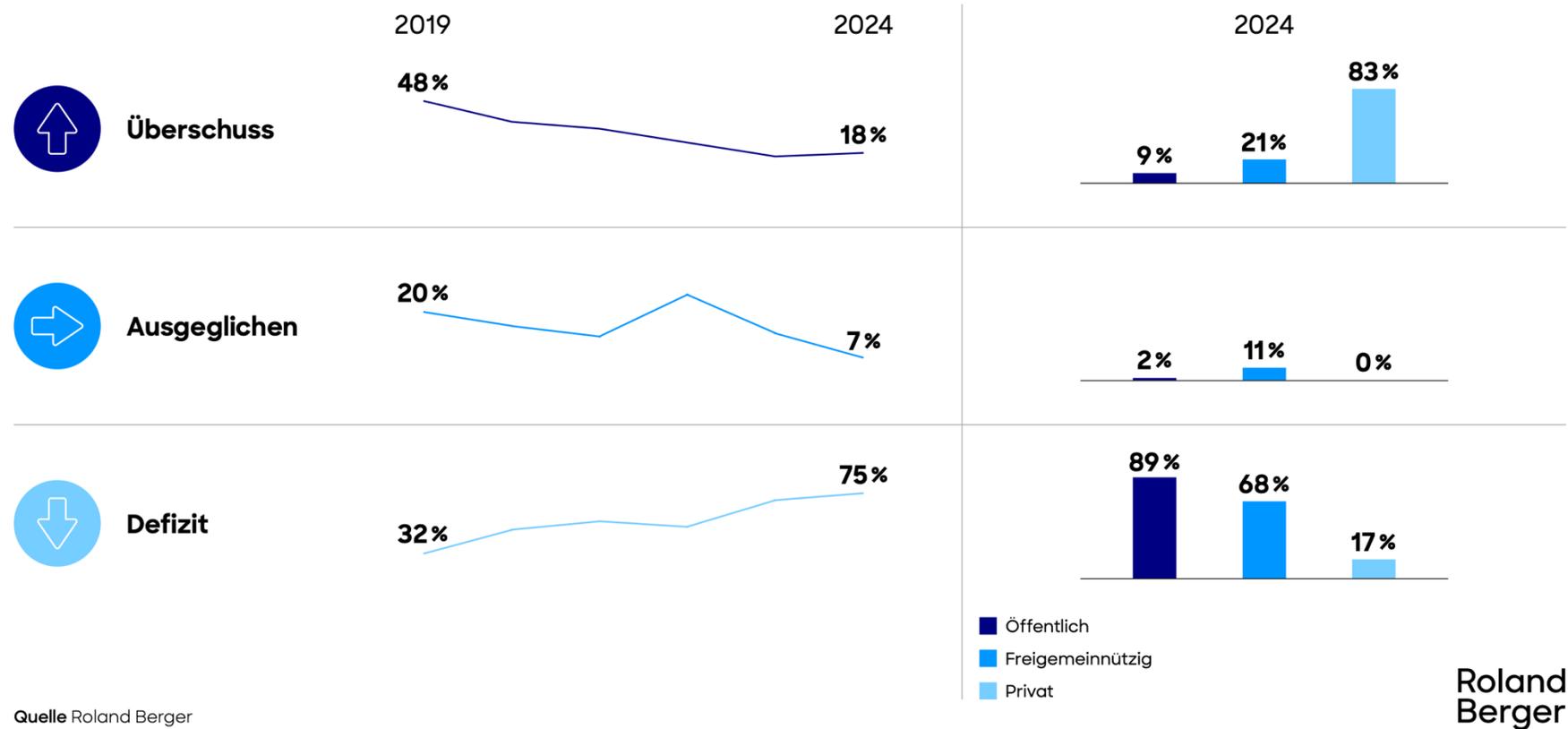
Den mit Abstand größten Ausgabenposten stellt der **Krankenhaussektor** dar:

- **101,7 Milliarden Euro** flossen in die stationäre Versorgung — das entspricht **32,6 %** aller Leistungsausgaben.
- Damit ist der Krankenhausbereich fast doppelt so kostenintensiv wie der zweitgrößte Sektor, die **Arzneimittelversorgung** mit **55,2 Milliarden Euro (17,7 %)**.
- An dritter Stelle liegt die **ambulante ärztliche Versorgung** mit **50,1 Milliarden Euro** und einem Anteil von **16,1 %**.

Quelle: <https://www.medconweb.de/blog/finanzierung/gkv-ausgaben-2024-krankenhaus-bleibt-groesster-kostenfaktor/>

Wirtschaftliche Situation der Krankenhäuser herausfordernd

75% aller Krankenhäuser verzeichnen ein defizitäres Jahresergebnis



Auch niedergelassene Ärzte stehen vor großen Herausforderungen

Das Budget für die Patientenversorgung durch Haus- und Facharztpraxen soll 2026 um 2,8 Prozent steigen. Gleichzeitig belegen Zahlen des statistischen Bundesamtes, dass die Kosten der Arztpraxen deutlich stärker wachsen als die Einnahmen (5,79 Prozent gegenüber 1 Prozent). Dazu kommen die deutliche Anhebung der Tariflöhne für Medizinische Fachangestellte (6 Prozent) und die hohen Inflationsraten der letzten Jahre. Der Virchowbund hatte deshalb Anfang August errechnet, dass mindestens 7 Prozent zusätzlich nötig wären.

„Diese zu geringe Steigerung wird dazu führen, dass die Umsätze der Praxen weiter absinken. Die Folge wird eine weitere Terminverknappung sein“, erklärt Dr. Heinrich. **„Denn die Praxen müssen ihre Kosten im Blick behalten. Das bedeutet, dass weniger neues Personal eingestellt, (und) weniger in Infrastruktur investiert werden kann.“**

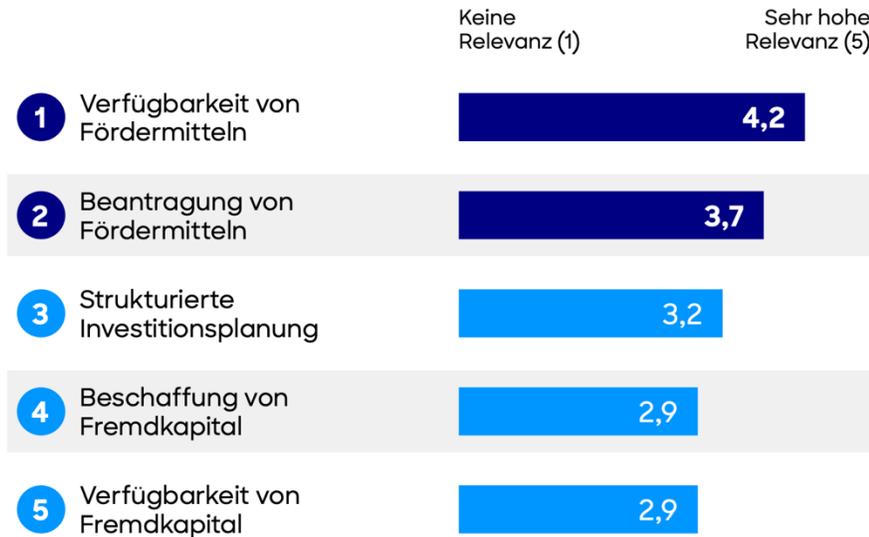
Dr. Dirk Heinrich, Bundesvorsitzender des Virchowbundes
(© Virchowbund / Lopata)



Herausforderungen, Investitionsmittel auf klassischem Weg zu beschaffen

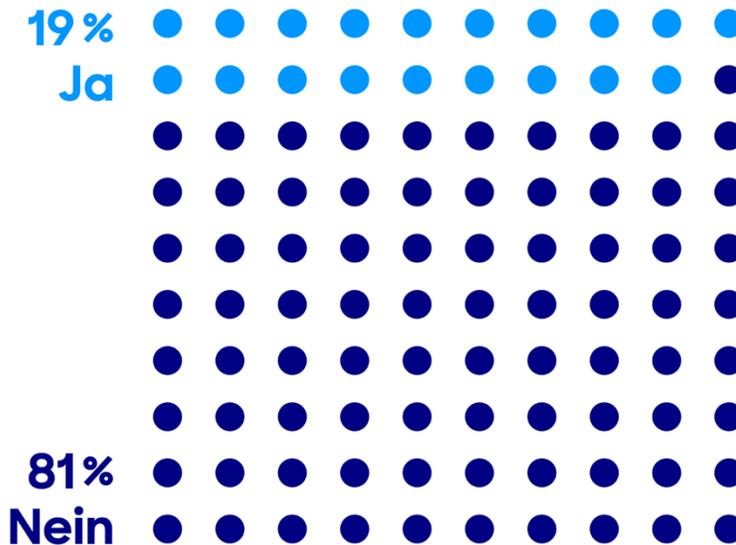
Fördermittel sind schwer zugänglich, Transformationsfonds deckt Krankenhausreform nicht ab

Herausforderungen bei der Mittelbeschaffung



Quelle Roland Berger

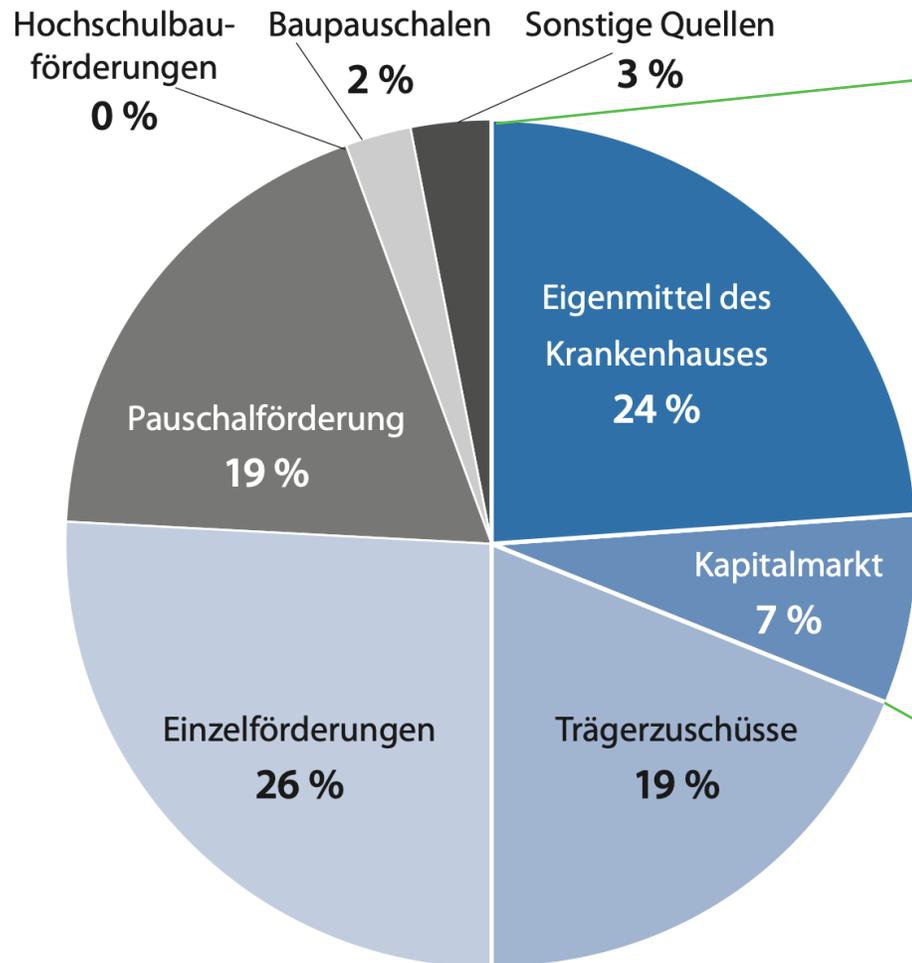
Transformationsfonds: Ausreichendes Volumen für die nächsten 10 Jahre?



Roland
Berger

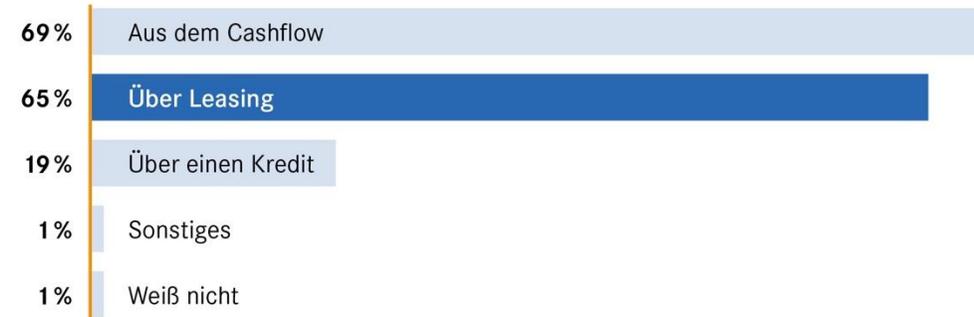
Herkunft Investitionsmittel: Krankenhäuser vs. Gesamtwirtschaft

*Herkunft der Investitionsmittel der Krankenhäuser 2021
(Angaben in %)*



Leasing spielt eine entscheidende Rolle bei Transformationsinvestitionen von Unternehmen

Wie haben Sie Ihre Transformationsinvestitionen vorwiegend finanziert?



Basis: Unternehmen, die Leasing nutzen und eine Transformationsinvestition bereits getätigt haben (n=282)
Angaben in Prozent; Mehrfachnennungen möglich
Quelle: GIM Marktforschung, BDL-Marktstudie „Leasing in Deutschland 2025“

Webinar - Übersicht

- 1 Vorstellung & Ausgangssituation
- 2 Grundlagen des Leasinggeschäfts
- 3 Wertversprechen für Kunden und Hersteller
- 4 Risiken und Herausforderungen
- 5 Live Panel mit erfolgreichen Leasingkonzepten aus der Industrie
- 6 Abschluss

Aristoteles als „Vater“ des modernen Leasinggedankens



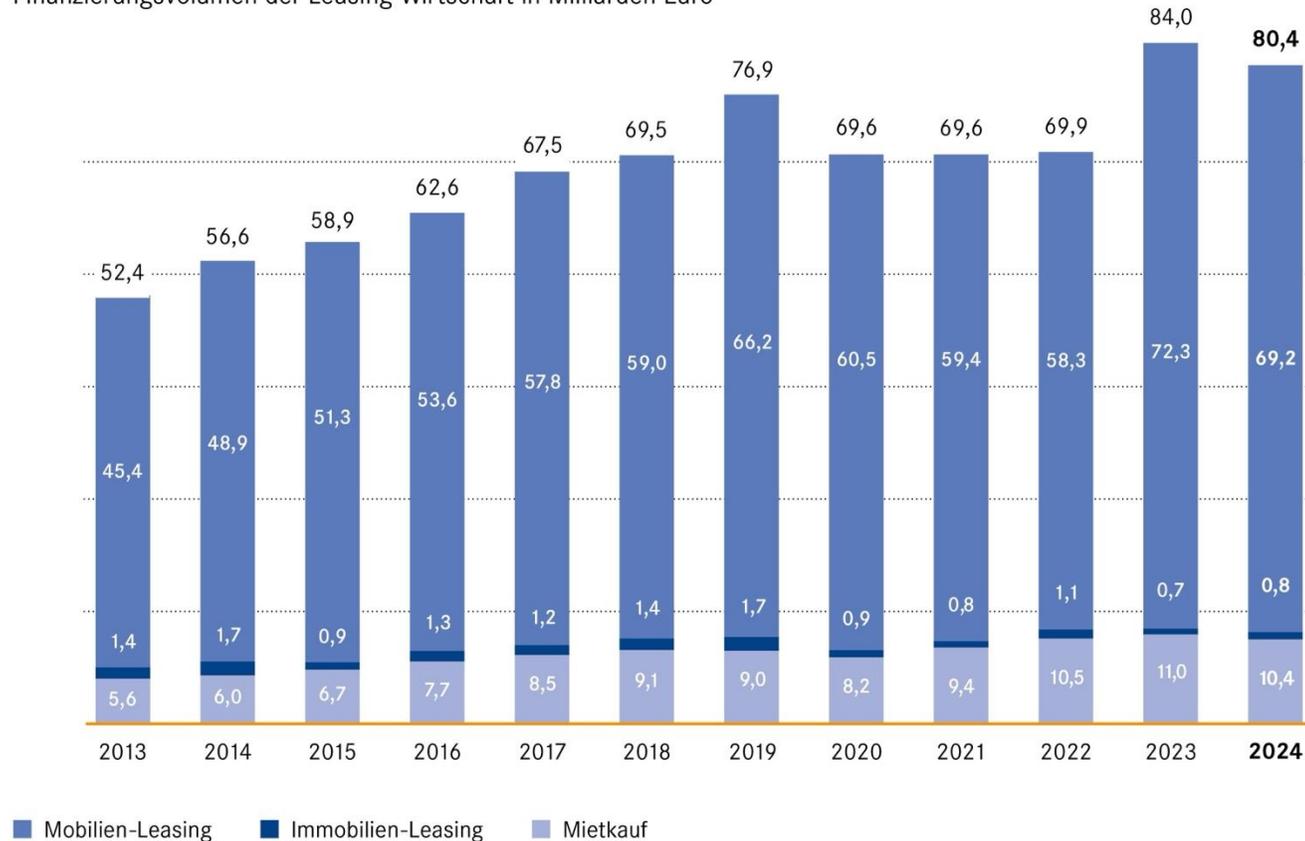
*"Der Reichtum einer Sache liegt
eher im Gebrauch als im Eigentum."*

Aristoteles (384-322 V. Chr.)

Entwicklung des Leasing in Deutschland

Neugeschäft der Leasing-Wirtschaft 2024 bei 80,4 Milliarden Euro

Finanzierungsvolumen der Leasing-Wirtschaft in Milliarden Euro



Quellen: BDL, ifo Investitionsumfrage (bis 2019), Institut der deutschen Wirtschaft
 Hochrechnung nicht preisbereinigt | Stand: März 2025

Leasing-Branche realisiert 2024 über ein Viertel der Ausrüstungsinvestitionen
 Anteile in Prozent

Leasing-Quote Mobilien 2024 zu 2023

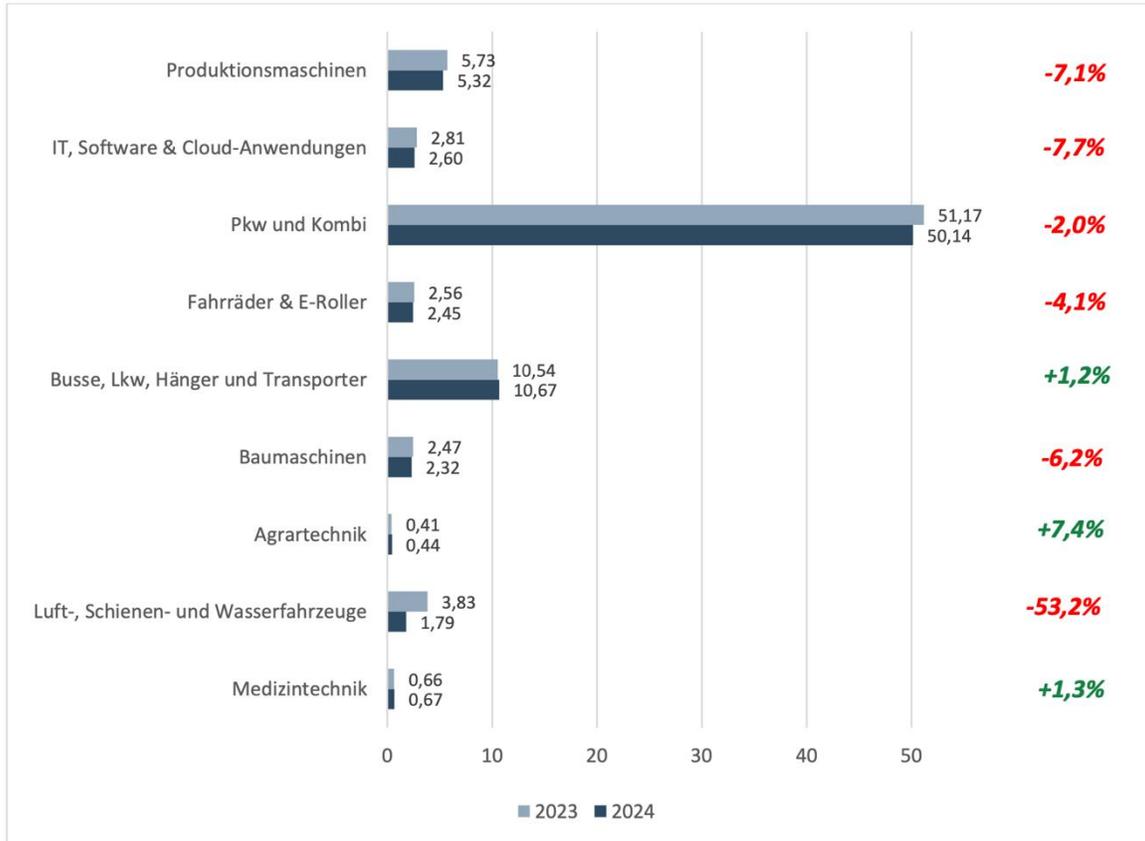


■ 2024
 ■ 2023

Quellen:
 BDL, Institut der deutschen Wirtschaft
 Stand: März 2025

Objektgruppen in Leasing und Mietkauf

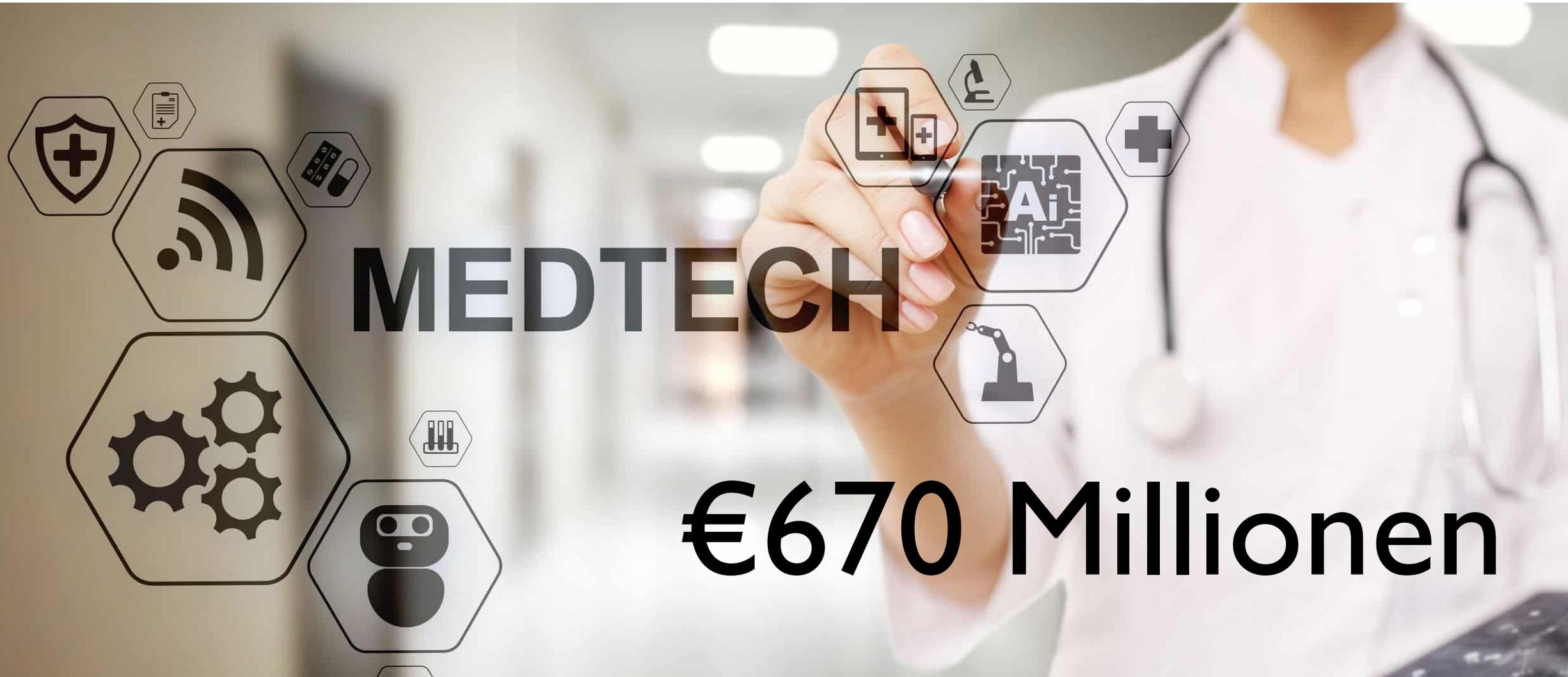
Volumen in Milliarden Euro; Änderungen des Volumens von 2023 auf 2024 in Prozent (grün/rot)



Quellen: Leasing-Marktbericht 2025
 Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.
 Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen



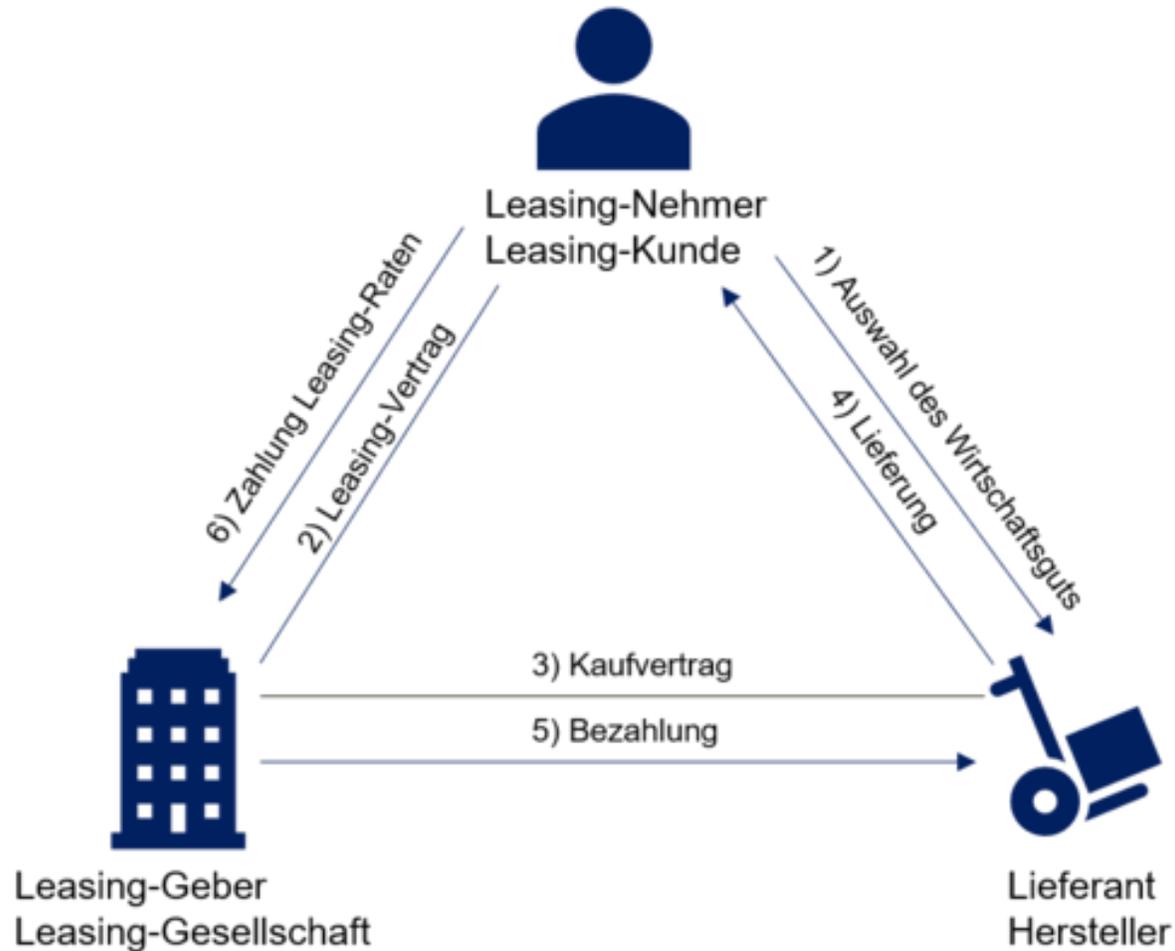
Medizintechnik-Leasing mit riesigem Potential



MEDTECH

€670 Millionen

Leasing-Dreieck und Leasing-Prozess



1. Auswahl des Leasing-Objektes: Im Gegensatz zur Miete, bei der in der Regel ein Objekt aus einem bestehenden Pool gewählt wird, sucht sich der Leasing-Nehmer sein passendes Objekt direkt beim Händler oder Hersteller aus. So kann das Leasing-Objekt genau auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmt werden.

2. Leasing-Vertrag: Ein Leasing-Vertrag wird zwischen Leasing-Geber und Leasing-Nehmer abgeschlossen.

3. Kaufvertrag: Leasing-Geber schließt mit dem Händler/Hersteller einen Kaufvertrag über das Leasing-Objekt (Regelfall) oder tritt in einen bereits zuvor zwischen Leasing-Nehmer und Händler bzw. Hersteller geschlossenen Kaufvertrag ein (Eintrittsmodell).

4. Lieferung des Leasing-Objektes: Im Regelfall liefert der Händler/Hersteller das Leasing-Objekt direkt an den Leasing-Nehmer. Bei Übernahme des Leasing-Objektes fungiert der Leasing-Nehmer als Erfüllungsgehilfe des Leasing-Gebers.

5. Bezahlung des Leasing-Objektes: Der Leasing-Geber zahlt den Kaufpreis für das gelieferte Leasing-Objekt an den Händler/Hersteller und erwirbt Eigentum am Leasing-Objekt.

6. Ratenzahlung: Der Leasing-Nehmer hat für den Gebrauch am Leasing-Objekt Leasing-Raten an den Leasing-Geber zu zahlen.

Vergleichstabelle der Finanzierungsformen

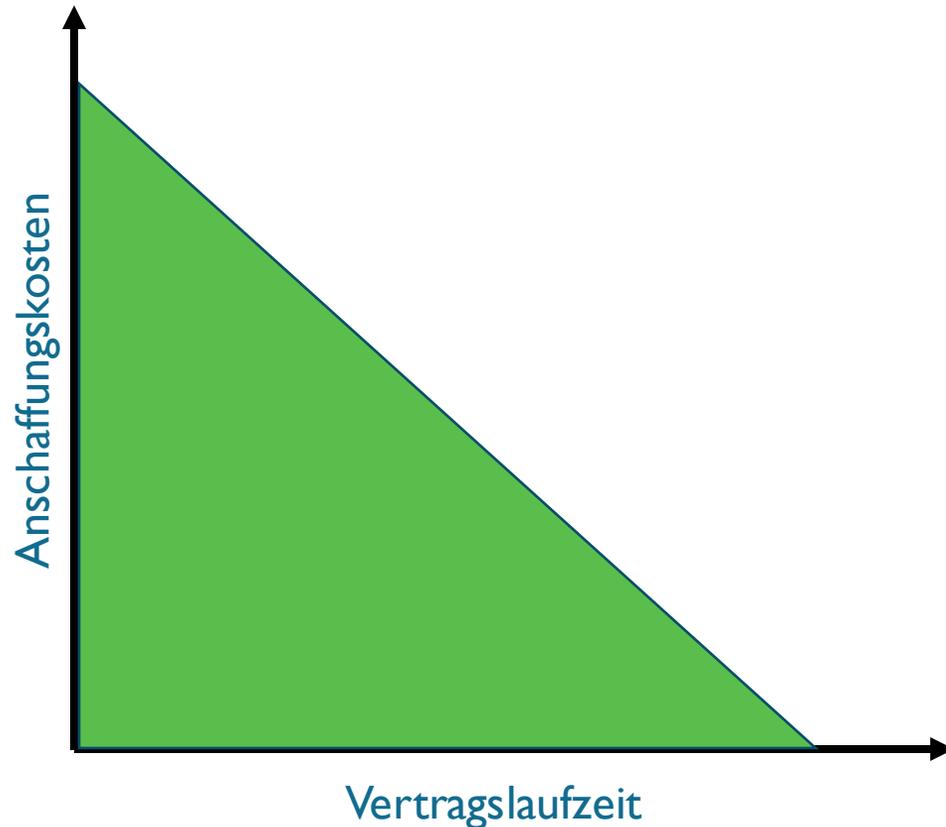
Kriterien	Kredit	Leasing	Mietkauf
Eigentum	Kreditnehmer erwirbt Eigentum	Leasinggeber bleibt Eigentümer	Eigentum geht nach Zahlung der letzten Rate über
Bilanzierung	Aktivierung in der Bilanz	I.d.R. außerhalb der Bilanz	Aktivierung in der Bilanz
Abschreibung	Durch den Kreditnehmer	Durch den Leasinggeber	Durch den Mietkäufer
Laufzeit	Längerfristig, variabel	Kurz- bis mittelfristig	Mittel- bis langfristig

Stand August 2024

<https://www.gefa-bank.de/ratgeber/vergleich-kredit-leasing-mietkauf/>

Amortisation des Anschaffungswertes

Beispielhafte Vollamortisation



Definition: Amortisation beim Leasing bedeutet die **Tilgung der Anschaffungs- und Nebenkosten des Leasingobjekts einschließlich der Finanzierungskosten des Leasing-Gebers** über die Laufzeit des Vertrags.

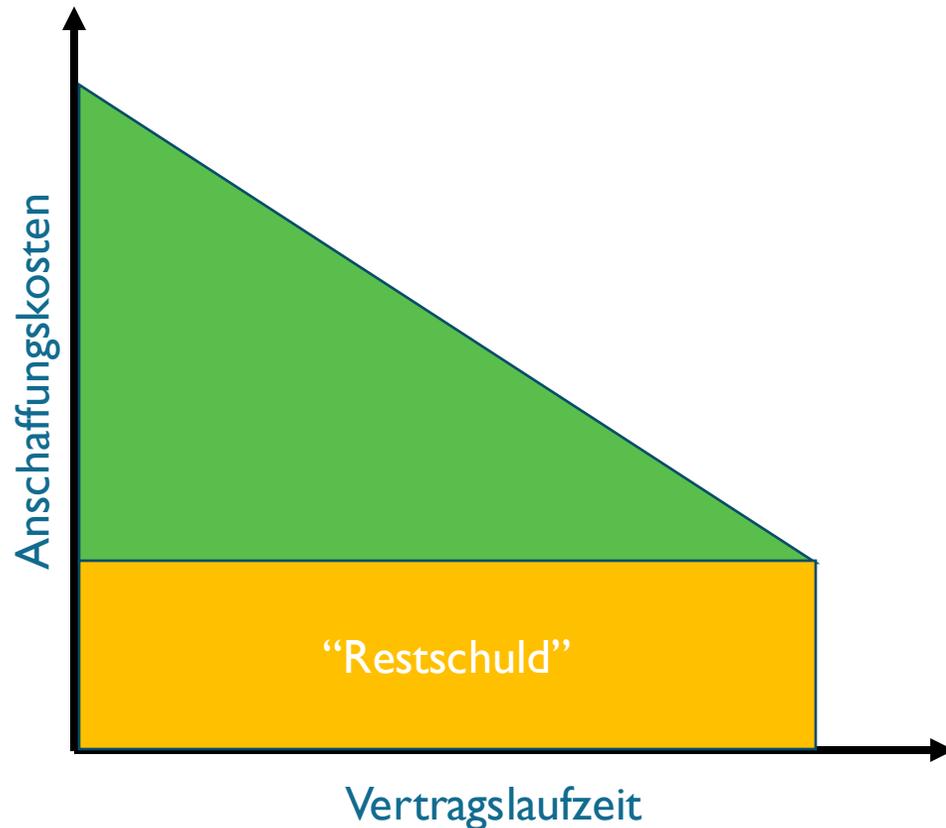
Es gibt zwei Hauptformen:

1. **Vollamortisation (VA)**, bei der die Raten alle Kosten decken, und
2. **Teilamortisation (TA)**, bei der die Raten nur einen Teil der Kosten abdecken und am Vertragsende eine Restschuld oder eine Nachzahlung fällig wird.

Bei Teilamortisation sind die Raten oft niedriger, aber der Leasingnehmer trägt am Ende das Risiko oder muss eine Schlussrate zahlen.

Amortisation des Anschaffungswertes

Beispielhafte Teilamortisation



Definition: Amortisation beim Leasing bedeutet die **Tilgung der Anschaffungs- und Nebenkosten des Leasingobjekts einschließlich der Finanzierungskosten des Leasing-Gebers** über die Laufzeit des Vertrags.

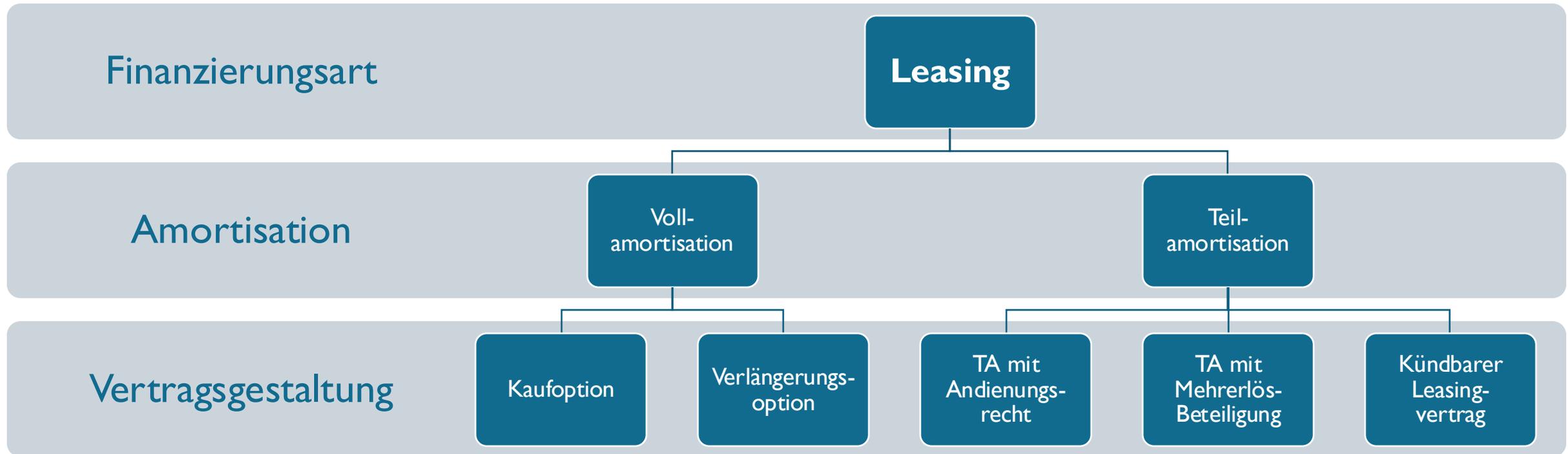
Es gibt zwei Hauptformen:

1. **Vollamortisation (VA)**, bei der die Raten alle Kosten decken, und
2. **Teilamortisation (TA)**, bei der die Raten nur einen Teil der Kosten abdecken und am Vertragsende eine Restschuld oder eine Nachzahlung fällig wird.

Bei Teilamortisation sind die Raten oft niedriger, aber der Leasingnehmer trägt am Ende das Risiko oder muss eine Schlussrate zahlen.

Trotz des anderen Namens wird auch bei diesem Vertragstyp vereinbart, dass der Leasing-Nehmer die Vollamortisation zum Vertragsende sicherstellt (z. B. durch Vereinbarung einer Restwertgarantie des Leasing-Nehmers bzw. eines Andienungsrechtes des Leasing-Gebers zum kalkulierten Restwert).

Übersicht Leasing-Vertragsarten



Weitere Finanzierungsmodelle

Operating Lease

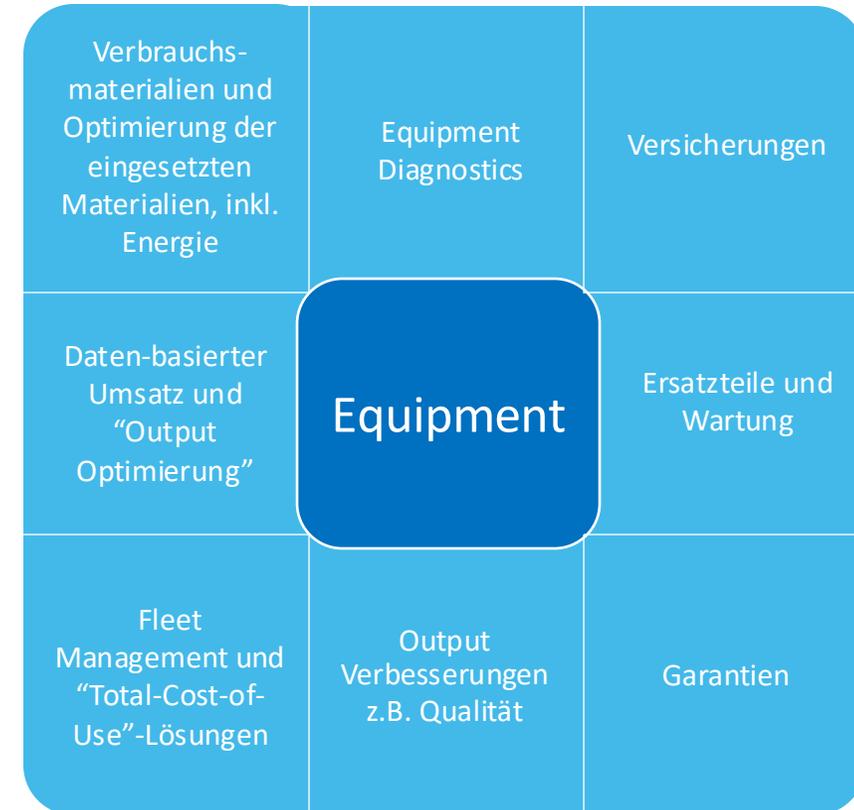
- In Deutschland versteht man unter Operating-Leasing Nutzungsüberlassungen mit relativ kurzer Laufzeit, ähnlich einem klassischen Mietvertrag.
- Der Leasing-Geber kalkuliert von vornherein die wiederholte Vermietung des Objekts an verschiedene Kunden ein, um seine Investitionskosten zu amortisieren.
- Anders als Finanzierungsleasing unterliegt Operating Leasing nicht der Finanzaufsicht.

Pay-per-Use

- Die Digitalisierung fördert nutzungsbasierte Abrechnungen beim Leasing.
- Das Nutzungsentgelt wird entsprechend der tatsächlichen Nutzung berechnet: Höhere oder niedrigere Abnahmemengen oder Stundenzahlen werden zum Ende der Laufzeit oder monatlich oder in anderen vereinbarten Intervallen abgerechnet, d. h. es ergeben sich zusätzliche Zahlungen oder Erstattungen.
- Monatliche Fixkosten entfallen bzw. können gering gehalten werden.
- Mythos: keine Nutzung = keine Zahlung

Finanzierung plus Service = Full-Service-Leasing

- Full-Service-Leasing liegt vor, wenn im Zusammenhang mit einem Leasing auch Services abgeschlossen werden, die umfassende Dienstleistungen rund um das Leasing-Objekt beinhalten.
- Weit verbreitet sind Full-Service-Leasing-Verträge im Fahrzeugbereich (z. B. Tankkarte, Wartung, Reparatur, Reifen, Schadensmanagement), im Büromaschinen- und IT-Leasing (z. B. Wartung, Verbrauchsmaterialien) sowie im Immobilien-Leasing (z. B. Facility- und Baumanagement).
- Auch beim Maschinen- und Medizintechnikleasing werden Dienstleistungsangebote (Wartung, Inspektion, technischer Kundenservice, Verschaffung von Versicherungsschutz) der Leasing-Gesellschaften zunehmend nachgefragt.



Equipment wird zunehmend zum "Träger" für umfangreiche Serviceangebote. Asset- und Datenmanagement sind dabei entscheidende Faktoren.

Wachstum von “Servitized” Geschäftsmodellen & Kreislaufwirtschaft

OEMs und Leasinggeber diversifizieren zunehmend ihre Einnahmen - weg vom reinen Hardwareverkauf und der Finanzierung:



- Daher wird es immer wichtiger, Kundenbeziehungen zu pflegen und die “Kundenschnittstelle zu besitzen und zu kontrollieren”.
- Mit diesem generellen Wandel und der Entwicklung intelligenter Geräte bewegen wir uns zunehmend vom Kundenbeziehungsmanagement hin zum Gerätemanagement und ultimativ zu einem echten Lebenszyklusmanagement.

Webinar - Übersicht

1 Vorstellung & Ausgangssituation

2 Grundlagen des Leasinggeschäfts

3 Wertversprechen für Kunden und Hersteller

4 Risiken und Herausforderungen

5 Live Panel mit erfolgreichen Leasingkonzepten aus der Industrie

6 Abschluss

Gruppenarbeit: Werteversprechen für Kunden und Hersteller



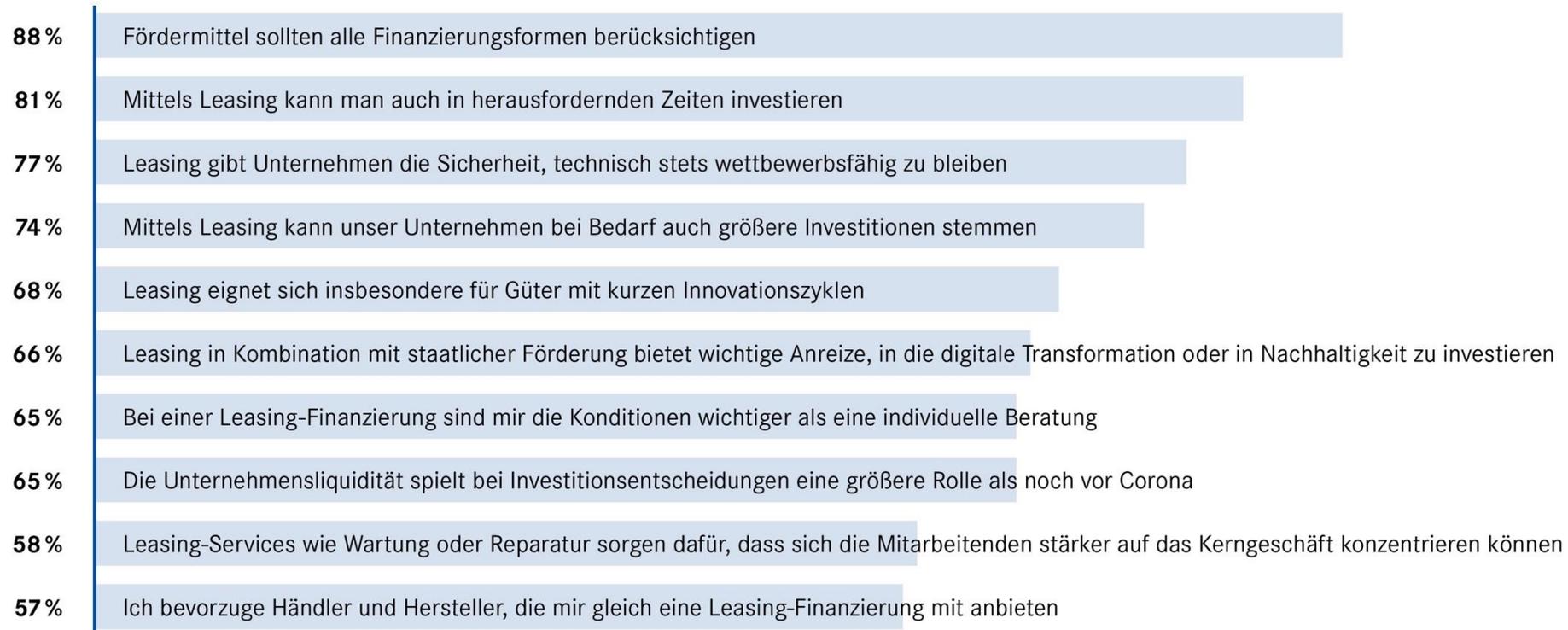
Top 5 der Leasing-Motive im Zeitverlauf

2007	2011	2015	2020	2025
Kosten sind gleichmäßig, genau kalkulierbar	Kosten sind gleichmäßig, genau kalkulierbar	Leasing schont die Liquidität	Rückgabe des Leasing-Objekts nach Ablauf der Vertragslaufzeit	Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand
Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand	Leasing schont die Liquidität	Die Kosten sind gleichmäßig, genau kalkulierbar	Die Kosten sind gleichmäßig, genau kalkulierbar	Die Kosten sind gleichmäßig, genau kalkulierbar
Ein Leasing-Vertrag ermöglicht Flexibilität	Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand	Bankkreditlinie bleibt erhalten	Leasing schont die Liquidität	Leasing schont die Liquidität
Leasing schont die Liquidität	Rückgabe des Leasing-Objekts nach Ablauf der Vertragslaufzeit	Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand	Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand	Rückgabe des Leasing-Objekts nach Ablauf der Vertragslaufzeit
Leasing ist steuerlich vorteilhaft	Bankkreditlinie bleibt erhalten	Investitionen trotz geringem Investitionsbudget möglich	Bankkreditlinie bleibt erhalten	Leasing ermöglicht individuell zugeschnittene Investitionslösung

Basis: Leasing-Nehmer (2025: n=250; 2020: n=750; 2015: n=750; 2011: n=753);
 Quelle: GIM Marktforschung, BDL-Marktstudie „Leasing in Deutschland 2025“

Argumente für Leasing aus Kundensicht

Wie sehr stimmen Sie den folgenden Aussagen auf einer vierstufigen Skala persönlich zu?
Darstellung der Top-Two-Werte in Prozent (Trifft voll und ganz zu/trifft eher zu)



Basis: Leasing-Nehmer (n=500);

Darstellung Top-Two-Werte in Prozent (Trifft voll und ganz zu/trifft eher zu) auf einer vierstufigen Skala (inkl. „trifft eher nicht zu“, „trifft überhaupt nicht zu“)

Quelle: GIM Marktforschung, BDL-Marktstudie „Leasing in Deutschland 2025“

Die Positionierung der Finanzierung macht den Unterschied



EINE NEUE ÄRA DER FAHRFREUDE.

Der neue BMW iX3.

- Top Deal
- flexible Konditionen
- Wunschanzahlung wählen

ab 599 € mtl.*

Angebot anfordern

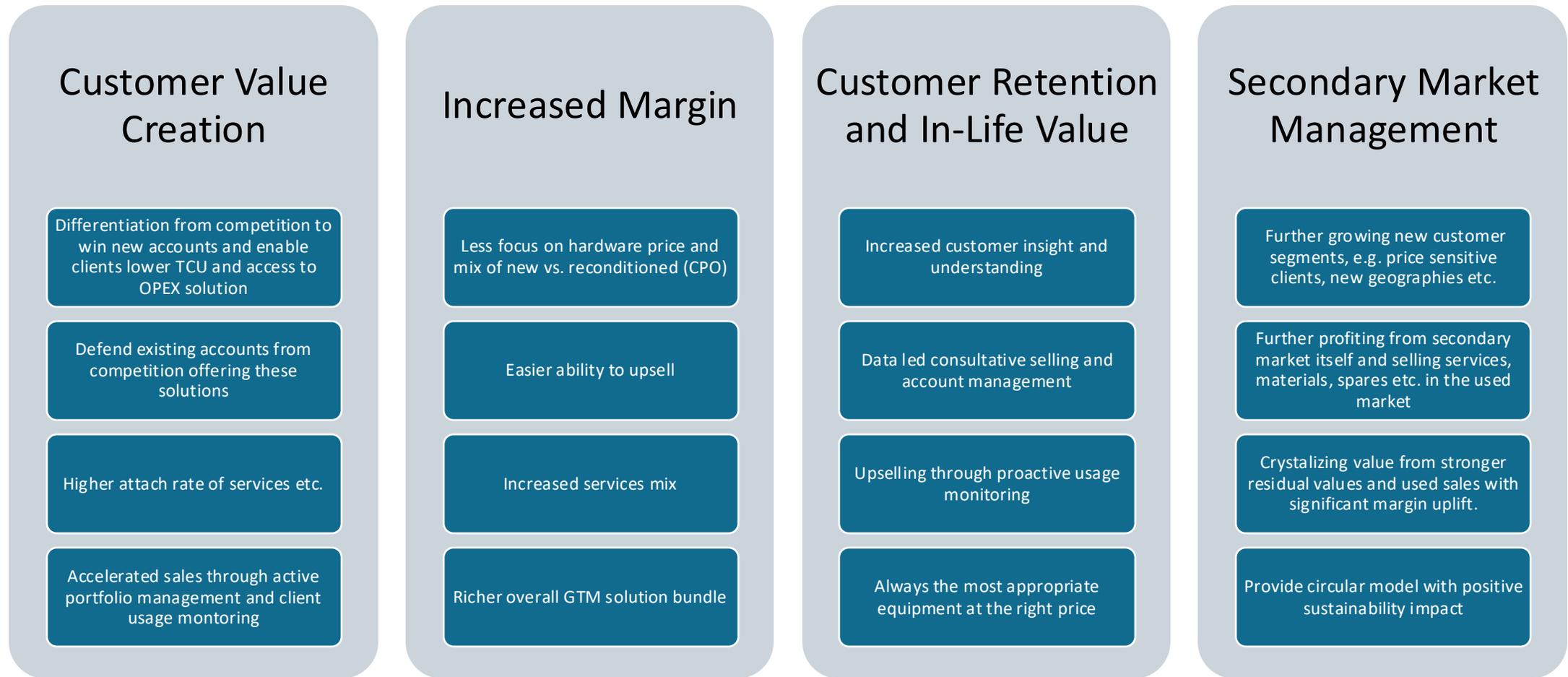
Probefahrt vereinbaren

Werteversprechen für Hersteller

1. Mehr Umsatz
2. Mehr Marge
3. Innovationen werden möglicherweise schneller angenommen
4. Schnellerer Abschluss
5. Neukunden-Gewinnung einfacher:
"ein Problem weniger" oder
"das kann ich mir leisten".
6. Bessere Kunden-"Kontrolle"
7. "Customers-for-Life"



The Strategic Value of Lifecycle Management and The Circular Economy



- Recurring revenue model – eg. such models can be highly lucrative, especially after equipment depreciated and in second and third lives.
- AAS and residual based solutions increasingly recognised as having a positive ESG impact.

Webinar - Übersicht

1 Vorstellung & Ausgangssituation

2 Grundlagen des Leasinggeschäfts

3 Wertversprechen für Kunden und Hersteller

4 Risiken und Herausforderungen

5 Live Panel mit erfolgreichen Leasingkonzepten aus der Industrie

6 Abschluss

Abkürzungen erodieren Natur & Vertrauen

Die kostenlose Überlassung von Geräten an Kliniken und Arztpraxen in der Erwartung, dass diese dann im Gegenzug Verbrauchsmaterial für die Geräte vom Hersteller beziehen, über die die Gerätekosten dann gegenfinanziert werden, war früher weit verbreitet.

Teilweise hält sich selbst heute noch hartnäckig das Gerücht, dies sei „marktüblich“ und zulässig.



Zusammenarbeit mit medizinischen Einrichtungen

Auszüge:

§ 3 Prinzipien der Zusammenarbeit

(1) Die Zusammenarbeit zwischen Herstellern, Vertreibern, Beschäftigten in medizinischen Einrichtungen und sonstigen Leistungserbringern sowie sämtlichen übrigen Fachkreisangehörigen unterliegen folgenden allgemeinen Grundsätzen: 1. Trennungsprinzip

a) Entgeltliche und unentgeltliche Leistungen jeglicher Art (z. B. Sach-, Dienst-, Geldleistungen, Geschenke, geldwerte Vorteile) an Beschäftigte in medizinischen Einrichtungen und sonstige Leistungserbringer dürfen nicht in Zusammenhang mit Umsatzgeschäften stehen, die mit der medizinischen Einrichtung erfolgen, in der der Mitarbeiter beschäftigt ist.

§ 13 Beschaffung und Vertrieb

(5) Es ist unzulässig, wenn ...

Geräte, die vom Hersteller kostenlos zur Verfügung gestellt werden, über erhöhte Preise bei Anschlussverträgen (z. B. Wartung, Verbrauchsmaterial) abgerechnet werden.



KODEX MEDIZINPRODUKTE 2023



Warum sind Regelungen für kostenlose Geräteüberlassungen so eng?

Kostenlose Geräteüberlassungen verstoßen häufig gegen § 7 des Heilmittelwerbegesetzes (HWG).

Je nach Fallgestaltung kommt auch ein Verstoß gegen das Kick-Back-Verbot des § 128 SGB V in Betracht.

Für Ärzte kann die Annahme kostenloser Geräte oder deren Leihstellung einen Berufsrechtsverstoß darstellen (vgl. § 32 Abs. 1 MBO-Ä bzw. die entsprechenden Landesberufsordnungen).

Und vor allem können solche Modelle strafbar sein. Nicht selten stehen die Straftaten der Bestechung bzw.

Bestechlichkeit im Gesundheitswesen (§§ 299a, 299b StGB) im Raum. Vor allem im ambulanten Bereich kommt unter Umständen noch das Risiko der Strafbarkeit als Abrechnungsbetrug (§ 263 StGB) hinzu.

Als Ausnahme anerkannt ist die kurzfristige Geräteüberlassung rein zu Erprobungszwecken. Sie darf allerdings nur dazu dienen, dass ein Arzt das Gerät ausprobieren und sich aus medizinischer Sicht von der Funktionsweise des Gerätes in der Praxis überzeugen kann. Dann liegt nach der Rechtsprechung keine produktbezogene Werbegabe bzw. Zuwendung im Sinn von § 7 HWG vor.

Im Regelfall muss der Erprobungszeitraum auf drei Monate begrenzt werden; in Ausnahmefällen sind bis zu sechs Monate möglich. Ein „Stehenlassen“ des Gerätes nach der Erprobung ist nicht zulässig – es muss danach entweder gekauft, gemietet, geleast oder wieder abgeholt werden. Eine kurze Regelung der Erprobung in Textform (schriftlich oder per E-Mail) ist ratsam.

Möglichkeiten, Geräteüberlassungen durch Verbrauchsmaterial zu finanzieren

Man kann ein Gesamtangebot (Kombinationsangebot oder Paketangebot) gestalten, das aus mehreren Leistungskomponenten besteht:

z.B. der entgeltlichen Überlassung der Geräte, die mit einem marktüblichen Nutzungsentgelt („Fair Market Value“) in das Gesamtangebot einkalkuliert wird, und der Bezug der Verbrauchsmaterialien für das Gerät.

Beispiel 1:

Ein Hersteller eines Narkosegeräts schließt mit einem Krankenhaus einen Vertrag, der die Nutzungsüberlassung des Geräts zur Miete und den Bezug von 1.000 Schläuchen pro Jahr zu einem Gesamt-Paketpreis beinhaltet, wobei jede Paketkomponente im Ergebnis angemessen bepreist ist.

Beispiel 2:

Ein Gerätehersteller bietet ein Paketangebot für Verbrauchsmaterial an, bei dem in transparenter Weise in jedem Kaufpreis für das Verbrauchsmaterial ein gewisser Betrag oder Prozentsatz für die Nutzung des dazugehörigen Geräts enthalten ist.

Eine Rahmenvereinbarung mit Regelungen zu Abnahmemengen und flankierenden Vertragsbestimmungen (z.B. Kündigungsrechten) stellt sicher, dass über den Verbrauchsmaterialbezug auch tatsächlich im Ergebnis ein realer Gesamt-Mietpreis nach dem Fair-Market-Value-Prinzip für das Gerät gezahlt wird.

Praxisbeispiel: Carl Zeiss Meditec Gruppe als Leasinggeber

Auszug aus dem Geschäftsbericht 2023/24 der Carl Zeiss Meditec Gruppe:

„Das Unternehmen bietet im Rahmen des Absatzes seiner Produkte teilweise Finanzierungsmodelle in Form von Leasingverträgen an...

Risiken aus Leasingverträgen bestehen insbesondere darin, **dass vereinbarte Konditionen oder Abnahmemengen von den Leasingnehmern nicht eingehalten werden**. In diesen Fällen werden zur Absicherung derartiger Risiken in den zugrunde liegenden Verträgen beispielweise die Vergütung von Mindestabnahmen trotz fehlender Abnahme oder die Rückübertragung des Leasingobjektes an den Leasinggeber einschließlich angemessener Ausgleichszahlung für die vorzeitige Vertragsbeendigung vereinbart.

Wesentliche Maßnahmen zur Risikominimierung vor Vertragsabschluss sind zudem

1. eine **Bonitätsprüfung des Kunden**,
2. **Wirtschaftlichkeitsberechnung des Leasingvertrages** sowie
3. eine umfassende **Analyse des realistischen Bedarfs des Kunden.**“

Finanzierungen sind in Deutschland reguliert

Wer in Deutschland gewerbsmäßig oder in einem kaufmännischen Umfang Finanzdienstleistungen erbringen will, benötigt noch vor der Aufnahme der Geschäftstätigkeit nach § 32 Abs. 1 Satz 1 Kreditwesengesetz (KWG) eine schriftliche Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Die BaFin-Regulierung ist auch für Hersteller-Leasing relevant, weil Hersteller, die direkt Finanzierungsleasing anbieten, eine Erlaubnis der BaFin benötigen, sofern sie als Finanzdienstleister gelten.

Die BaFin hat ihre Haltung zu Hersteller-Leasing wie folgt präzisiert: Dieses gilt als Finanzierungsleasing, wenn ein Investitionsrisiko auf den Leasingnehmer verlagert wird, was typischerweise bei einer Dreiecksbeziehung der Fall ist. Hersteller, die ihre Produkte direkt über eigene Leasinggesellschaften verkaufen, müssen sich bei der BaFin registrieren und deren Anforderungen erfüllen.

Weitere Anforderungen an Leasing-Anbieter:

Mindestkapital: Es müssen bestimmte Mindestkapitalanforderungen erfüllt werden.

Geschäftsleiter: Ab dem 1. Januar 2024 sind mindestens zwei Geschäftsleiter zwingend vorgeschrieben.

DORA-Verordnung: Bestimmte Anforderungen aus der DORA-Verordnung gelten für Finanzierungsleasinginstitute ab dem 1. Januar 2027. Ausgenommen sind die Anforderungen an das Meldewesen, die bereits ab dem 17. Januar 2025 gelten.

Der Digital Operational Resilience Act ist eine EU-Verordnung, die darauf abzielt, die digitale operationale Resilienz im europäischen Finanzsektor zu stärken. Sie verpflichtet Finanzinstitute und ihre IT-Drittdienstleister, die neuen Anforderungen zur Cybersicherheit und zum Management von IT-Risiken umzusetzen. Die Verordnung schafft einen einheitlichen Rechtsrahmen für die digitale Sicherheit und führt strengere Anforderungen an das IKT-Risikomanagement, die Testung der digitalen Ausfallsicherheit und die Behandlung von Vorfällen ein.

Webinar - Übersicht

- 1 Vorstellung & Ausgangssituation
- 2 Grundlagen des Leasinggeschäfts
- 3 Wertversprechen für Kunden und Hersteller
- 4 Risiken und Herausforderungen
- 5 Live Panel mit erfolgreichen Leasingkonzepten aus der Industrie
- 6 Abschluss

Ihre Lösungen?



Mister Spex Switch

Mister Spex Switch

Jetzt auch online verfügbar



Mister Spex Switch

Brillen einfach mieten statt kaufen – schon ab 9€ im Monat

Mister Spex Switch ist dein flexibler und sorgenfreier Service, angepasst an deine wechselnden Bedürfnisse – ganz ohne unerwartete Kosten. Wähle 2-3 Brillen- und Sonnenbrillen, mit oder ohne Sehstärke aus unserem gesamten Sortiment. Du erhältst ein Rundum-sorglos-Paket gegen eine monatliche Gebühr mit zahlreichen Vorteilen:

- ✓ Ein gratis Augengesundheits-Check pro Jahr
- ✓ Brillenversicherung bei Diebstahl, Verlust, Beschädigung
- ✓ Kostenloser Glasaustausch bei Änderung deiner Sehweite (ab 0,5 Dioptrien)
- ✓ Tausch einer Brillenfassung nach 12 Monaten
- ✓ Gratis Brillenanpassung und Sehtests so oft wie nötig

Termin im Store buchen

Online abschließen

Mister Spex Switch: Early Success Signals

Subscription model delivering high spend, premium lens adoption, and strong customer acquisition

Performance (vs Stores)

AOV ~€ 570 vs € 230

x2 Gross Profit improvement (abs)

Cancellation and return rates are ~20% lower for Switch vs. non-Switch orders

Customer Profile

**60%
Female Buyers**

**55%
are over 40+**

**42%
are new customers**



Buying behavior

**67% Prescription Glasses
33% Sunglasses**

**50%
choose SpexPro premium
private label**

Key Takeaway: Switch delivers high-spending, premium-oriented customers with strong SpexPro uptake and a balanced product mix

Siemens Healthineers modernisiert Ultraschall-Gerätepark im Klinikum Erding

Siemens Healthineers ist für die Lieferung, Installation, Schulung und den Service der 29 neuen Systeme verantwortlich.

Das Klinikum profitiert von einem homogenen Gerätepark mit einheitlichen Bedienkonzepten. Dies soll eine qualitativ hochwertige Patientenversorgung sowie einen effizienten medizinischen Betrieb sicherstellen.

Die Vertragslaufzeit der Technologiepartnerschaft umfasst mindestens acht Jahre mit einer Option auf Verlängerung von zwei Jahren.

„Die Technologiepartnerschaft mit Siemens Healthineers ist eine weitere Investition in die Qualitätssteigerung und Zukunftssicherung des Klinikums. Dadurch erhalten wir hochmoderne Ultraschallsysteme in verschiedenen technischen Ausführungen. Dies gewährleistet uns eine durchgängige Gerätequalität und -verfügbarkeit sowie eine einheitliche Bedienung der Systeme und damit eine höhere Befundungsqualität zum Wohle der Patientinnen und Patienten“, sagt Landrat Martin Bayerstorfer.

Quelle: <https://www.siemens-healthineers.com/deu/press/releases/erding>



Noch mehr Durchblick
KLE setzt mit
Technologiepartnerschaft auf
moderne Ultraschalltechnologie

Bau eines zweiten Herzkatheterlabors für das Josephs-Hospital Warendorf

Bau eines zweiten Herzkatheterlabors:
Überbau/Umbau eines vorhandenen Gebäudes + neue
Herzkatheteranlage

Bauzeit: rund 8 Monate

Gesamt-Investitionsvolumen: 5,6 Mio. Euro

Die Investition umfasst neben den Bauvorhaben und dem
eigentlichen Philips Angiographiesystem noch
Investitionen in Labortechnik sowie den Ausbau der IT-
Infrastruktur in Höhe von 670.000 Euro

Finanzierungsstruktur: Mietkauf bzw. Leasing, Laufzeiten
zwischen 60 und 96 Monaten

DAL in Zusammenarbeit mit den Hausbanken Sparkasse
Münsterland-Ost und Apo-Bank finanziert.

Der Vorteil für das JHW: die einzelnen Vorhabe wurden
zwar über verschiedene Finanzierungsformen und
Laufzeiten abgebildet, die DAL hat das Gesamtinvestment
dennoch als Gesamtpaket strukturiert, angeboten und
abgewickelt.

Quelle: <https://www.dal.de/de/im-fokus/beitraege/herzkatheterlabor-fuer-josephs-hospital-warendorf->



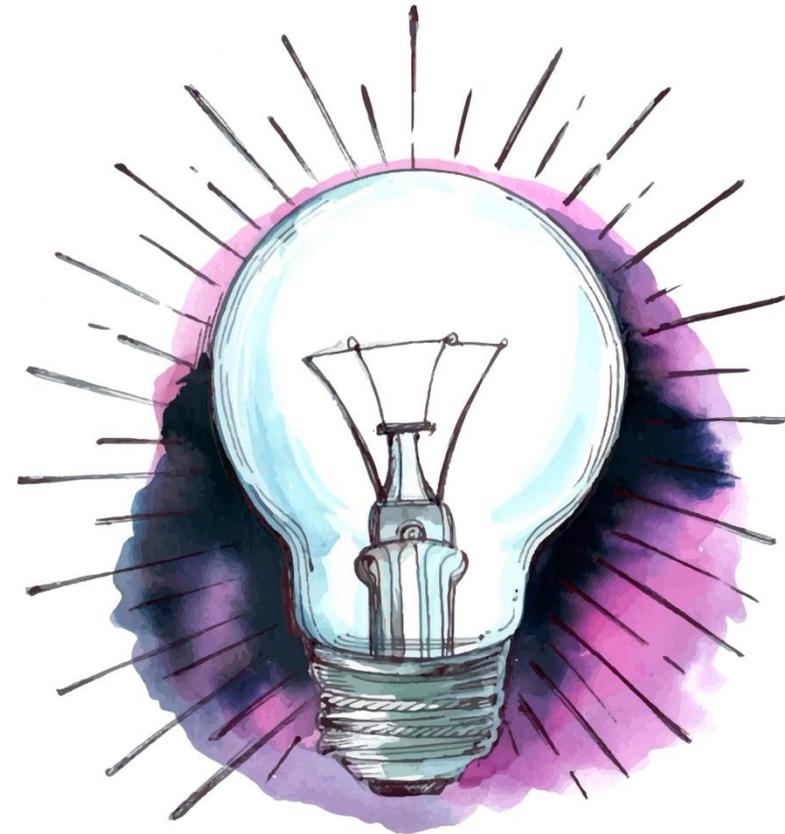
JOSEPHS-HOSPITAL
WARENDORF

Webinar - Übersicht

- 1 Vorstellung & Ausgangssituation
- 2 Grundlagen des Leasinggeschäfts
- 3 Wertversprechen für Kunden und Hersteller
- 4 Risiken und Herausforderungen
- 5 Live Panel mit erfolgreichen Leasingkonzepten aus der Industrie
- 6 Abschluss



Finanzdienstleistungen im “Make or Buy”



Ausgewählte Invigors Kunden



/ Think beyond, Act now



Lassen Sie uns in Kontakt bleiben



 +49 (151) 74 38 00 56

 peter.krause@invigors.com

