


REDEN WIR ÜBER GELD



Ob **ein E-Bike oder gleich zwei**, ob SUV oder Cargo: Für moderne Elektro-räder sind schnell mittlere vierstellige Summen fällig, die nicht jeder einfach so auf dem Konto liegen hat. Doch es gibt diverse Optionen, sich ein E-Bike zuzulegen – am Geld muss moderne Mobilität heute nicht scheitern

Der Kauf eines neuen E-Bikes ist eine große Investition – da gibt es nichts zu beschönigen. Experten schätzen, dass in Deutschland 2022 durchschnittlich bereits rund 3.500 Euro für ein neues E-Bike bezahlt wurden. Hinzu kommt ein nicht zu unterschätzender Faktor: Sehr häufig werden gleich zwei Bikes angeschafft – schließlich will man nicht allein auf Tour gehen, sondern gemeinsam mit dem Partner schöne und erlebnisreiche Stunden verbringen. So wie Frank Wehner aus der Nähe von Heidelberg, den wir als Kunden bei Veloland Brand in Wiesloch treffen. Auch wenn der 42-Jährige einen gut bezahlten Job als IT-Spezialist hat, würde der Kauf von zwei guten E-Bikes für sich und seine Frau, mit ein bisschen Zubehör wie Schlösser oder Fahrradträger, mit fast 12.000 Euro zu Buche schlagen. Da kommt es ihm mehr als gelegen, dass sein Arbeitgeber eine Rahmenvereinbarung mit Eurorad als Leasing-Partner eingegangen ist. Bei Veloland, das wie Eurorad zur ZEG-Gruppe gehört, also zu Europas größter Zweirad-Einkaufsgemeinschaft, findet er neben der großen Auswahl an Bikes auch kompetente Beratung und fühlt sich bestens aufgehoben, wie er uns voller Vorfreude auf die ersten Frühlingstouren berichtet. Da beide Bikes auf Lager sind, ist der Leasing-Prozess erstaunlich schnell abgeschlossen; noch einmal eine Nacht drüber schlafen und am nächsten Tag können die nagelneuen Bulls E-MTBs auf dem Träger für die Anhänger-Kupplung, den der Service-Mitarbeiter gleich montiert, mit nach Hause kommen.

Leasinggeschäft wächst rasant

Dass immer mehr Arbeitnehmer die Option ein E-Bike zu leasen dankbar annehmen, verwundert also nicht. Der Markt entwickelt sich, wie Franz Tepe, Geschäftsführer von Eurorad bestätigt:

„Das Leasinggeschäft wächst weiter rasant; im Januar und Februar 2023 lagen wir um 40 Prozent über dem Niveau der Vorjahresmonate.“

Rund zwei Millionen E-Bikes wurden 2022 in Deutschland verkauft. Mindestens die Hälfte davon über einen Leasing-Vertrag. Experten gehen davon aus, dass der Durchschnittspreis dieser E-Bikes bei wenigstens 3.500 Euro liegt, da tendenziell eher die hochwertigeren Bikes geleast werden. Ergibt



Riesige Auswahl: Der Fachhandel bietet ein großes Angebot an verschiedenen Modellen – und kann ihr Wunsch-Bike häufig auch bestellen, wenn es gerade nicht am Lager ist

in der Summe ein Marktvolumen von mehr als 3,5 Milliarden Euro – klar, dass immer mehr Anbieter ein möglichst großes Stück vom Kuchen abhaben wollen.

Ums Thema Geld kommt man nicht herum, doch neben dem klassischen Kauf bieten sich interessante Alternativen an: Leasing, Finanzierung, Dienstrad oder sogar eine mögliche Förderung, dazu die Frage nach einer Versicherung – all diese Optionen verdeutlichen, wie wichtig es ist, sich einen vertrauenswürdigen Partner als Fachhändler auszusuchen, der nicht nur schnell einen Ladenhüter loswerden möchte, sondern umfangreich und kompetent berät.

Das garantieren zum Beispiel die ZEG-Fachhändler mit ihren TÜV-zertifizierten Qualitätswerkstätten. Diese Zertifizierung bezieht sich nämlich nicht nur auf die Werkstatt, sondern

auch auf den Dialog mit den Kunden und eine individuelle Beratung.

Leasing eines Dienstrads

Top-Thema ist schon seit einigen Jahren das Leasen eines E-Bikes, das sogenannte Dienstrad-Leasing. Wie vom Auto bekannt, tauschen Beschäftigte einen kleinen Teil ihres Lohnes gegen ein vom Arbeitgeber überlassenes E-Bike. Da die Leasingrate vom Bruttogehalt abgezogen wird, ist die tatsächliche Nettobelastung deutlich geringer; außerdem ist ein Fahrrad oder E-Bike für die private Nutzung mit nur 0,25 Prozent des Neupreises steuerlich anzusetzen. Um beim Beispiel von Frank Wehner zu bleiben, der sich ein E-MTB gönnt, dessen Neupreis bei 5.499 Euro liegt, spart der sich über den Nutzungszeitraum von drei Jahren gegenüber dem Kauf über 1.500 Euro – und hat sein E-Bike ganz nebenbei auch automatisch versichert.

Leasing bietet jede Menge Vorteile:

■ Die hohe finanzielle Belastung beim Kauf verteilt sich auf 36 Monatsraten.

■ Ein E-Bike kann in der Regel zum Ende der Leasingdauer zu einem sehr attraktiven Preis übernommen werden (bei Eurorad für 16 Prozent des Neupreises – Beim Beispiel von Frank Wehner wären das 880 Euro).

■ Leasingraten umfassen umfangreiche Servicepakete, die garantieren, dass das E-Bike während der dreijährigen Nutzungsdauer immer top in Schuss ist.

■ Ebenso inkludiert ist ein Versicherungspaket, das nicht nur bei Diebstahl greift, sondern etwa auch bei Vandalismus oder einem gestohlenen Akku.

■ Fest verbautes Zubehör wie Beleuchtung, ein Schloss oder ein Kindersitz kann ins Leasing integriert werden. ►



Persönliche Anpassung: Individuelle Sonder-Ausstattungen gehen Sie am besten schon beim Kauf mit dem Händler durch – viele Extra-Teile lassen sich mit in das Leasing integrieren

Wirtschaftsfaktor E-Bike-Leasing:

3,5
Milliarden Euro
pro Jahr

Quelle: Velomotion

In der Regel sind Fachhändler heute Partner mehrerer Leasing-Anbieter, was daran liegt, dass ein Arbeitgeber eine Rahmenvereinbarung mit nur einem Anbieter hat, an den seine Angestellten dann beim Gang zum Fachhändler gebunden sind.

Trotzdem schwankt die Attraktivität der Angebote dieser Anbieter teilweise erheblich, was ein Angestellter zunächst gar nicht mitbekommt, da er an den vom Arbeitgeber vorgegebenen Anbieter gebunden ist.

Branchenführer Jobrad beispielsweise hat als einziger der großen Player eine Bagatellschadengrenze in seinen Vertragsdetails, die eine Selbstbeteiligung des Bikenutzers bei Kleinschäden bis 60 Euro verlangt. Das kann man kritisch sehen, da sogenannte Bagatellschäden durchaus sicherheitsrelevant sein können, etwa wenn der Nutzer den Tausch von Bremsbelägen hinauszögert, weil es nur 40 Euro kosten würde diese zu ersetzen.

Bei einigen anderen Anbietern sind die Verschleißreparaturen gedeckelt – etwa bei Bikeleasing-Service oder Businessbike. Auch wenn sich 900 Euro über drei Jahre viel anhört, kann das für Vielfahrer zum limitierenden Faktor werden. Wer beispielsweise an hundert

Arbeitstagen pro Jahr zehn Kilometer ins Büro und zurück pendelt, kommt so auf 2.000 Kilometer und muss mit einem jährlichen Tausch von Reifen, Kette, Bremscheiben und -belägen kalkulieren – das wird mit 300 Euro beim hochwertigen E-Bike schon eng! Anbieter wie Eurorad, Lease-a-Bike oder Deutsche Dienstrad fallen diesbezüglich positiv auf, da es keine Deckelung gibt und dieser Service bereits ab dem ersten Nutzungstag greift.

Gerade das hauseigene Leasing-Angebot der Kölner ZEG – die Eurorad Dienstradleasing – wird von zahlreichen Qualitätsprüfern wie FOCUS MONEY regelmäßig mit Bestnoten ausgezeichnet.

Auch das Fachmedium Velomotion, das jährlich einen großen Vergleich der Bike-Leasing-Anbieter durchführen, bestätigt die Spitzenposition des Angebots von Eurorad. Und die Kölner weiten ihr Angebot aus, wie Franz Tepe ganz aktuell verrät: „Wir bringen zum Frühjahr ein neues, besonders attraktives Abomodell auf Leasing-Basis an den Start, da Arbeitnehmer mit befristeten Arbeitsverträgen für ein dreijähriges Leasing nicht infrage kommen.“

Alternative Finanzierung

Nicht jeder kann oder möchte ein neues Bike leasen. Da das Dienstrad-Leasing in der Regel ein Angestelltenverhältnis voraussetzt, fällt die Möglichkeit beispielsweise für viele Beamte oder Rentner weg.

Hier kann eine unbürokratische Finanzierung mit günstigem Zinssatz eine Alternative sein: ZEG-Fachhändler bieten gemeinsam mit der Santander Bank ein Tool, mit dem sich die Finanzierung bequem und diskret von zu Hause abwickeln lässt.

Sie haben sich ein Bike beim Händler ausgesucht? Dann wendet sich dieser mit den Daten des Bikes direkt an die Santander Bank, die sich wiederum bei Ihnen meldet, um nach den notwendigen Formalitäten ein maßgeschneidertes Kreditangebot zu erstellen. Ihr neues Rad können Sie dann direkt beim Fachhändler abholen.

Der erhält sein Geld von der Bank und diese die Raten von Ihnen. So sind die Kompetenzen klar verteilt: Der Händler kann sich auf die fachliche Beratung konzentrieren, ohne die finanzielle Seite im Blick behalten zu müssen. Der Kunde muss persönliche Daten nur an die Bank weitergeben.

Achten Sie auf Aktions- und Wer-

bemodelle; gerade im Frühjahr bieten Händler günstige oder gar zinslose Finanzierungen an.

Versicherungsschutz

Wer ein neues E-Bike oder auch ein hochwertiges neues Fahrrad kauft oder finanziert, dem sei der Abschluss einer speziellen Versicherung ans Herz gelegt. Beim Leasing ist der Versicherungsschutz bereits inkludiert.

Auch hier bieten die ZEG-Fachhändler eine überzeugende Lösung an: Die ZEG Plus Garantie. Egal, ob Diebstahl, Verschleiß oder Beschädigungen – in Kooperation mit der Assona Versicherung bietet die ZEG Plus Garantie sorgenfreien Rundumschutz. Für ein E-Bike, das beispielsweise 3.000 Euro gekostet hat, kostet der volle Versicherungsschutz 14 Euro pro Monat. Die Abrechnung im Schadensfall erfolgt direkt zwischen der Versicherung und Ihrem Händler; Sie müssen also nicht in Vorleistung gehen.

Interessant ist ein Blick in die Versicherungsleistungen, die den Namen „Rundumschutz“ in der Tat verdienen. So sind alle elektronischen Bauteile, wie Akku oder die Verkabelung versichert, und Sie können sich auf einen deutschlandweiten Pick-up-Service verlassen. Sämtliche Reparaturkosten werden übernommen und im Fall eines Totalschadens oder Diebstahls – egal ob vom ganzen Bike oder Teilen – ist die ZEG Plus Garantie ebenfalls zur Stelle.

Förderungen vom Staat?

Für E-Autos bietet der Bund in Deutschland diverse Fördermöglichkeiten bei der Neuanschaffung an. Wie sieht es da eigentlich mit E-Bikes aus? Deren Käufer hätten doch erst recht eine Förderung verdient. Nun, für „normale“ Fahrräder und E-Bikes steht es leider schlecht.

Für Lastenräder besteht allerdings die Möglichkeit, sich die Anschaffung vom Bundesministerium für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) mit bis zu 2.500 Euro fördern zu lassen. Voraussetzung ist eine Nutzlast von mindestens 120 kg sowie die gewerbliche Nutzung. Privatpersonen, die mit einem Cargobike das Familienauto ersetzen wollen, sind leider ausgeschlossen.

Doch einige Kommunen in Deutschland bieten individuelle Förderprogramme auch für Privathaushalte an. Da diese allerdings immer zeitlich befristet und an limitierte Budgets gekoppelt sind, sollten Sie bei Ihrer



„Das Leasinggeschäft wächst rasant. Anfang 2023 lagen wir **40 Prozent** über dem Niveau des Vorjahres“

FRANZ TEPE, EURORAD

Stadt anfragen, welche Möglichkeiten bestehen, und gegebenenfalls schnell sein. Doch die Chancen stehen oftmals nicht schlecht: So bietet München ab dem 1. April 2023 im Rahmen des Programms „München mobil“ auch für klassische E-Bikes Förderungen von bis zu 1.000 Euro an; ähnliche Programme gibt es auch in einigen anderen Städten wie Regensburg, Würzburg oder Tübingen.

Prüfen Sie auch die Möglichkeit, ob Ihre Krankenkasse sie beim Neukauf eines E-Bikes unterstützt – so können etwa bei der Techniker Krankenkasse Bonuspunkte bis zu einem Zuschuss von 600 Euro eingetauscht werden. Fragen kostet nichts; schließlich helfen Sie mit der Nutzung eines E-Bikes nicht nur der Umwelt, sondern auch Ihrer Gesundheit – und davon profitiert nicht zuletzt die Krankenkasse.

MARCUS DEGEN

Rechenbeispiel – Frank Wehner

Der 42-jährige angestellte Software-Entwickler ist verheiratet, Alleinverdiener (Steuerklasse 3) mit zwei Kindern, kirchensteuerpflichtig und gesetzlich kranken- und rentenversichert:

- ✓ Bruttogehalt **7.000 Euro**
- ✓ Kaufpreis der E-Bikes **5.499 Euro**
- ✓ Geldwerter Vorteil (0,25 %-Regel) **13 Euro**
- ✓ Bruttoleasingrate inkl. PremiumPlus-Versicherungsschutz (höchster Schutz) **177,61 Euro**
- ✓ Bruttogehalt nach Barlohnnumwandlung **6.822,39 Euro**
- ✓ zzgl. Geldwerter Vorteil **13 Euro**
- ✓ Versteuerungsgrundlage **6.835,39 Euro**
- ✓ Steuerabgaben **1.016,46 Euro**
- ✓ Sozialversicherungsbeiträge **1.204,60 Euro**
- Nettogehalt 4.614,33 Euro**
- ✓ Abzüglich geldwerter Vorteil **13 Euro**
- Auszahlungsbetrag 4.601,33 Euro**
- ✓ Tatsächliche monatliche Nettobelastung, sprich die Differenz zum netto Auszahlungsbetrag ohne E-Bike: **110,54 Euro**
- ✓ x 36 Monate = **3.979,44 Euro**
- Ersparnis 1.519,56 Euro**

Inkludiert ist dabei bereits die bestmögliche Rundumschutz-Versicherung Premium-Plus, die für ein Rad in dieser Preisklasse rund **500 Euro** kosten würde.