



Ihr Investitions- u.  
Liquiditätsberater

# *Export-Leasing*

## *Welche Vorteile hat der Lieferant (Exporteur) ?*

- Durch Export-Leasing schont der Lieferant (Exporteur) seine Liquidität, wenn der Auslandskunde den Kaufpreis der Ware in Raten zahlen will; denn das Exportgeschäft wird durch Export-Leasing zu einem Inlandsgeschäft.
- Das Ausfallrisiko entfällt weitgehend.
- Wettbewerbsvorteile erwachsen, weil der Kunde zusätzlich ein komplettes Finanzierungskonzept erhält.
- Die Leasinggesellschaft übernimmt sämtliche Transportrisiken, kümmert sich um Versicherungen und um alle rechtlichen Besonderheiten.
- Auch kleinere Unternehmen ohne Exportabteilung können ins Auslandsgeschäft einsteigen.

## *Welche Vorteile hat der Kunde (Abnehmer) ?*

- Leasingraten sind in den meisten Ländern als Betriebsausgaben von der Einkommenssteuer abzusetzen.
- Die Kreditlinie muß nicht verändert werden.
- Weil die gelieferte Ware bis zum Ablauf des Leasingvertrages den Leasing-Experten gehört, entfallen meist auch andere mögliche steuerliche Belastungen.
- Der Leasinggegenstand ist bilanzneutral.
- Zollzahlungen fallen erst zum Vertragsende und nur auf den Restwert der Ware an.

## *Warum ist die KLB LEASING der richtige Ansprechpartner für den Lieferanten?*

- Durch unseren Status als *unabhängiger* Leasingmakler können wir für die Investition Ihres Kunden die am besten geeignete Leasinggesellschaft auswählen.
- Wir sorgen dafür, daß Sie *wenig Aufwand* mit der Bearbeitung von Leasinganfragen Ihrer Kunden haben.
- Durch die Zusammenarbeit mit uns *verfügen Sie* über das Leistungsspektrum verschiedener Leasinganbieter.