

Legehennen als Leasingobjekte

Vom Airbus bis zu Zuchtschweinen: Der Bündler Jan Wilhelms bietet Leasing an – auch von Tieren. Seine Kunden kommen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz

Von Anne Neul

■ **Bünde.** Die bislang größte Anfrage, die Jan Wilhelms (56) erhalten hat, war ein Airbus, den eine thailändische Fluggesellschaft über ihn leasen wollte. „Das kam dann leider nicht zustande“, sagt Wilhelms. Auch wenn er das Angebot nach dreißig Minuten zusammenhatte.

Leasing ist Otto-Normalverbraucher meist nur als Alternative für den Autokauf bekannt. Der Bündler aber verleast noch ganz andere Dinge, darunter viele Tiere: Dieses Jahr hat ein Olympiareiter ein Pferd für 100.000 Euro bei Wilhelms geleast, ein Alpaka-zuchthengst im Wert von 120.000 Euro ist dabei, das neueste Produkt sind Zuchtschweine, sprich Sauen, die ständig Ferkel kriegen.

„Was für ein Tier geleast wird, ist egal. Das kann auch ein Elefant sein“, sagt Wilhelms. Das Tier oder die Herde muss nur mindestens 10.000 Euro wert sein und der Leasingvertrag mindestens zwölf Monate laufen. Seine Kunden leasen Schafherden in der Lüneburger Heide, Milchkühe, eine Anfrage kam aus Norwe-

gen, der Kunde wollte Schafe haben, die keine Weihnachtsbäume anfressen.

Warum kommt jemand auf die Idee, Tiere zu leasen? Das sei steuerlich oft günstiger, erläutert Wilhelms. Außerdem seien manche Tiere so teuer, dass sie anders kaum zu finanzieren seien. Der Vorteil des Leasing: Der Kunde muss seine Kreditlinie (Überziehungsrahmen) bei der Hausbank nicht belasten. Das Leasingobjekt gehört der Leasingbank, der Kunde zahlt Miete.

Anders als beim Auto wird das Tier nach der Leasing-Phase nicht zurückgegeben. Wilhelms hat das Vorkaufsrecht, das tritt er an den Kunden ab.

Die meisten Tiere, die über

den gelernten Maschinenbautechniker und Versicherungsfachmann geleast werden, sind Legehennen: 10 bis 15.000 Tiere für 100 bis 150.000 Euro oder auch mal 30.000 Hennen für eine halbe Million Euro – je nachdem, wie sie gehalten werden, ob in Boden- oder Käfighaltung, wie viel Platz sie haben. Die Kunden kommen aus Niedersachsen, Schleswig-Holstein oder Süddeutschland. Die Abschreibzeit für Legehennen beträgt 14 Monate, die Leasingverträge laufen 12 Monate. Das heiße aber nicht, dass die Hennen alle nach 12 Monaten geschlachtet würden, sagt Wilhelms.

Das Leasen sei unter Landwirten noch weitgehend un-

bekannt. Wilhelms finanziert auch Ställe, Stallrichtungen, Maschinen, Fahrzeuge, Pferdeboxen – „alles, was geschraubt ist, was man demonstrieren kann“. Das sei die Voraussetzung. Neu im Portfolio sind Old- und Youngtimer.

Der Bündler arbeitet mit Leasingbanken bundesweit zusammen. Als Makler suche er die Bank aus, zu der das Leasingobjekt am besten passe. Er weiß, worauf es ankommt. Ist das Objekt außergewöhnlich und lässt sich ein Bezug zu Firma oder Beruf des Kunden nicht gleich herstellen, sorgt Wilhelms dafür, damit die Leasingrate steuerlich absetzbar ist. Da wird ein Springpferd schon einmal zum Werbeträger – die Satteldecke macht es möglich.

Die Leasingnehmer würden am Ende Eigentümer, anders möchte Wilhelms es auch nicht. Er wolle keine Tiere zurücknehmen, sagt er. Sonst hätte er womöglich bald einen Zoo zu Hause. Drei Hündinnen immerhin hat er. „Ein Tier heißt für mich, Verantwortung zu übernehmen“, sagt Wilhelms. Ein Kunde, der ein Tier lease, habe die Verantwortung dafür und kaufe es am Ende ganz.



Kuscheln gerne: Jan Wilhelms an seinem Schreibtisch mit Mischlings-Hündin Chika.

FOTO: ANNE NEUL