

## Robotik finanzieren: Warum Leasing bei Robotern zum Standard wird

03.07.2026, 10:00 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *finyo*



Robotik finanzieren

Warum Leasing bei Robotern immer wichtiger wird. Erfahren Sie, wie Unternehmen Robotik finanzieren und Hersteller ihre Absatzchancen steigern können.

### Automatisierung wächst – doch die Finanzierung entscheidet über die Geschwindigkeit

Roboter sind längst kein Zukunftsthema mehr. Sie übernehmen heute Aufgaben in der Produktion, Logistik, Reinigung, Gastronomie, Landwirtschaft, im Gesundheitswesen und sogar im direkten Kundenkontakt. Unternehmen investieren zunehmend in Automatisierung, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken, Prozesse effizienter zu gestalten und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Doch mit der technologischen Entwicklung steigt auch der Investitionsbedarf. Moderne Serviceroboter, Transportroboter, Reinigungsroboter, Cobots oder autonome Systeme kosten oft mehrere zehntausend Euro. Gleichzeitig möchten Unternehmen ihre Liquidität schützen und flexibel bleiben.

Genau deshalb entwickelt sich Leasing bei Robotern immer mehr zum Standard.

### Robotik wird zum festen Bestandteil moderner Unternehmensstrategien

Noch vor wenigen Jahren wurden Roboter vor allem von großen Industriekonzernen eingesetzt. Heute profitieren auch kleine und mittelständische Unternehmen von den Möglichkeiten moderner Robotik.

Typische Einsatzbereiche sind:

- Serviceroboter in Hotels, Restaurants und Pflegeeinrichtungen
- Reinigungsroboter in Bürogebäuden, Krankenhäusern und Einkaufszentren
- Transportroboter in Lager und Logistik
- Cobots zur Unterstützung von Mitarbeitern in der Produktion
- Inventurroboter im Einzelhandel
- Landwirtschaftsroboter für automatisierte Prozesse
- Sicherheits- und Inspektionsroboter
- Robotiklösungen im Gesundheits- und Fitnessbereich

Viele dieser Technologien liefern bereits innerhalb kurzer Zeit messbare Effizienzgewinne und helfen dabei, personelle Engpässe auszugleichen.

## Die größte Hürde ist häufig nicht die Technologie

In Gesprächen mit Herstellern, Händlern und Unternehmen zeigt sich immer wieder ein ähnliches Bild: Die Vorteile der Robotik sind bekannt. Die Investitionsentscheidung scheitert jedoch häufig an den hohen Anschaffungskosten. Gerade bei jungen Unternehmen oder mittelständischen Betrieben stellt sich die Frage: Soll Kapital für eine einzelne Investition gebunden werden oder bleibt die Liquidität für Wachstum, Personal und andere Projekte verfügbar? Hier gewinnt Leasing zunehmend an Bedeutung.

## Warum Leasing bei Robotern immer beliebter wird

Leasing ermöglicht es Unternehmen, moderne Robotiklösungen sofort einzusetzen, ohne die gesamte Investitionssumme auf einmal zahlen zu müssen. Zu den wichtigsten Vorteilen gehören:

**Liquidität bleibt erhalten:** Anstatt hohe Beträge zu investieren, werden die Kosten auf planbare monatliche Raten verteilt. Das schont die Unternehmensliquidität und schafft finanziellen Spielraum.

**Schnellere Investitionsentscheidungen:** Wenn die Finanzierung bereits Teil des Angebots ist, können Unternehmen Investitionen häufig deutlich schneller umsetzen.

**Technologie bleibt aktuell:** Robotik entwickelt sich rasant weiter. Leasing schafft Flexibilität und erleichtert spätere Technologie-Upgrades oder Ersatzinvestitionen.

**Kalkulierbare Kosten:** Feste monatliche Leasingraten sorgen für Planungssicherheit und erleichtern die Budgetierung.

**Höhere Investitionsbereitschaft:** Viele Unternehmen entscheiden sich für leistungsfähigere Systeme, wenn die Investition über Leasing finanziert werden kann.

## Warum Hersteller und Händler besonders profitieren

Nicht nur Endkunden profitieren von Leasingmodellen. Auch Hersteller und Händler von Robotiklösungen erkennen zunehmend, dass Absatzfinanzierung ein wichtiger Bestandteil des Vertriebsprozesses geworden ist. Wer Leasing direkt anbietet, kann:

- Kaufbarrieren reduzieren
- Abschlussquoten steigern
- größere Projekte realisieren
- neue Kundengruppen erschließen
- sich vom Wettbewerb differenzieren
- Vertriebsprozesse beschleunigen

Insbesondere bei innovativen Technologien erwarten viele Interessenten heute bereits eine Finanzierungsoption. Fehlt

diese Möglichkeit, wandern potenzielle Kunden häufig zu Wettbewerbern ab, die Leasing oder Mietkauf anbieten.

## **Robotik-as-a-Service und Leasing wachsen zusammen**

Ein weiterer Trend ist die zunehmende Verbindung von Leasing mit serviceorientierten Geschäftsmodellen. Viele Hersteller kombinieren heute Hardware, Software, Wartung, Support und Serviceleistungen zu einer monatlichen Gesamtrate. Diese Entwicklung wird häufig unter dem Begriff „Robotik-as-a-Service“ (RaaS) zusammengefasst. Für Unternehmen entsteht dadurch ein nutzungsorientiertes Modell mit geringen Einstiegshürden und hoher Planungssicherheit.

## **Leasing macht Robotik für den Mittelstand zugänglich**

Besonders für mittelständische Unternehmen eröffnet Leasing neue Möglichkeiten. Anstatt Automatisierungsprojekte aufgrund hoher Investitionskosten zu verschieben, können Unternehmen:

- schneller wachsen
- Prozesse automatisieren
- Produktivität steigern
- Fachkräftemangel kompensieren
- moderne Technologien unmittelbar einsetzen

Damit wird Finanzierung zu einem wichtigen Enabler der digitalen Transformation.

## **Robotik und Leasing gehören zunehmend zusammen**

Die Nachfrage nach Robotik steigt in nahezu allen Branchen. Gleichzeitig möchten Unternehmen flexibel bleiben und ihre Liquidität schützen. Leasing schafft genau diesen Ausgleich zwischen Innovation und wirtschaftlicher Vernunft. Deshalb entwickelt sich Leasing bei Robotern zunehmend vom optionalen Finanzierungsinstrument zum Standardmodell für moderne Automatisierungsprojekte.

Für Hersteller und Händler bedeutet dies eine zusätzliche Chance, ihre Vertriebsfolge zu steigern. Für Unternehmen eröffnet es den Zugang zu Technologien, die Wettbewerbsfähigkeit, Effizienz und Wachstum nachhaltig fördern. Wer Robotik erfolgreich im Markt etablieren möchte, sollte Finanzierung daher nicht als Nebenthema betrachten – sondern als festen Bestandteil einer modernen Vertriebs- und Investitionsstrategie.

### **finyo GmbH**

Roonstraße 23a  
76137 Karlsruhe  
Deutschland

Dominik Köhler (Geschäftsführung)

+4972118126790

[hello@finyo.de](mailto:hello@finyo.de)

[www.finyo.de](http://www.finyo.de)

## Portrait

Die finyo GmbH mit Sitz in Karlsruhe ist ein innovativer Anbieter für Absatzfinanzierung, spezialisiert auf Lösungen für Händler, Hersteller und Startups in innovativen Produktsegmenten. Als kundenorientiertes Unternehmen legt die finyo GmbH großen Wert auf langfristige Partnerschaften und ein hohes Maß an Servicequalität. Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 2021 und hat sich seitdem dem Ziel verschrieben, Maßstäbe in der Absatzfinanzierung rund um Leasing, Mietkauf und Robotic as a service zu setzen.

---

News-ID: 1315071 • Views: 212 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1315071/Robotik-finanzieren-Warum-Leasing-bei-Robotern-zum-Standard-wird.html>