

Betriebserweiterung und Modernisierung - Leasing oder Kauf

Das Bäckerhandwerk zeichnet sich durch sehr anspruchsvolle Kunden mit sich schnell ändernden Wünschen und Bedürfnissen aus. Neue Trendprodukte oder Zusatzangebote wie die so genannten „In Produkte“ Kaffeevariationen und Snacks zu Mitnehmen führen ständige Investitionsüberlegungen herbei. Abzuwägen ist, ob neue Backautomaten, Öfen oder Teigmaschinen eine dem Kaufpreis angemessene Effizienz und Einsparpotentiale bewirken. Ein weiteres Problem stellt sich bei der Überlegung der Nachhaltigkeit solcher Kundentrends. Lohnen sich aufwendige Investitionen in beispielsweise Kaffeeautomaten, oder sind diese Kundenbedürfnisse eher von kurzer Lebensdauer, so dass eine Amortisation der Anschaffung fraglich ist.

Der Unternehmer steht demzufolge vor dem Kernproblem, eine genaue Beurteilung seiner geplanten Investitionen zu tätigen. Wie lange soll diese Teigmaschine in meinem Betrieb verbleiben? Sind in absehbarer Zeit erneut innovativere, effizientere Maschinen auf dem Markt? Wie lange werden Trends anhalten? Welchen Wiederverkaufswert hätte die Maschine? Es gilt also eine ganze Reihe unterschiedlicher Kriterien in den Entscheidungsprozess mit einzubeziehen. Vor allem stellt sich eine entscheidende Frage - in welcher Weise kann oder soll die Anschaffung finanziert werden?

Zur Finanzierung solcher Investitionen bestehen verschiedene Möglichkeiten. Weit verbreitet sind das Leasing und der Kreditkauf. Grundsätzlich sind beide Finanzierungsalternativen als gleichberechtigt anzusehen. Eine Standardaussage, welche Finanzierungsform mehr Vorteile bietet, kann pauschal keinesfalls getroffen werden.

Leasing oder Kreditfinanzierung - Die richtige Finanzierungsmethodik ist entscheidend.

Entscheidend für einen betriebswirtschaftlich sinnvollen Kredit-Leasing Vergleich ist die Aufstellung der genauen Zahlungsströme beider Finanzierungsalternativen. Im ersten Schritt werden dazu die Auszahlungen vor Steuern betrachtet. Beim Kreditkauf sind dies Zins- und Tilgungszahlungen, beim Leasing sind die Leasingraten sowie der Restkaufpreis zu berücksichtigen. Dies gilt auch für die steuerlichen Konsequenzen beider Finanzierungsalternativen.

Die Experten der Gehrke Gruppe verfügen über langjährige Erfahrung in der Bäckerbranche und helfen Ihnen dabei, die richtige Entscheidung zu treffen, wenn es darum geht, optimale Lösungen für Ihren Erfolg zu finden.

Informieren Sie sich jetzt kostenlos bei der Gehrke Consulting GmbH zu den Vor- und Nachteilen verschiedener Finanzierungsmethodiken. Gerne stehen Ihnen die Experten beratend zur Verfügung. Wenden Sie sich an **Herrn Oliver Vogt**, Dipl.-Kfm. und Unternehmensberater, **Telefon (05 11) 98 48 - 3** oder Mailen Sie an: oliver.vogt@gehrke-gruppe.de.

Gehrke Gruppe

Thurnithstr. 2
30519 Hannover
Tel. 0511/9848-3
Fax 0511/9848-445

www.gehrke-gruppe.de