

Leasing bleibt aktuelle Finanzierungsform

Filial-Bäckereien nutzen seit Jahren die Angebote der Leasinggesellschaften. Doch dabei gibt es einiges zu beachten, weiß BackBusiness-Gastautor Bernd Rischko.

Neben dem klassischen Leasing gehört Mietkauf als bilanzwirksame Variante zum Standardrepertoire. Wer als Leasinggeber zudem noch eine Schwestergesellschaft mit einer Banklizenz hat, kann alle Finanzierungsformen - auch klassische Darlehen - aus einer Hand bieten.

Dank der Vielfalt, der Flexibilität und oft schnellen und unkomplizierten Entscheidungen hat sich Leasing im Backhandwerk etabliert. Aber der Markt hat sich verändert. 2013 konnten nicht alle Bäckereien dem Aufwärtstrend der letzten

Jahre folgen. Der lange Winter, aber auch der härtere Wettbewerb durch die Aufback-Stationen im Lebensmitteleinzelhandel werden als Gründe genannt.

Diese Entwicklung ist auch den Leasinggesellschaften nicht verborgen geblieben, sodass Bäckereien kritischer als in den vorherigen Jahren eingeschätzt werden. Demnach verlangen die Leasinggeber aktuell zeitnahe und umfassende Informationen über die Ertragsentwicklung. Neue Standorte werden stärker als früher nach dem Kundenpotenzial hinterfragt. Zudem lässt sich beobachten, dass Leasinggeber ihr Engagement - selbst bei besseren Bonitäten - aus allgemeinen Risikoerwägungen heraus deckeln. Dennoch bleibt Leasing im Bäckereibereich eine wichtige Finanzierungsalternative.

>>

KERNIGER VERWANDLUNGSKÜNSTLER

Keimkraft-Ecke

Perfekt in Form und köstlich wandelbar.

- feiner Butterplunderteig mit ganzen Kürbiskernen, Sonnenblumenkernen, Dinkelschrot und Leinsamen
- würziges Aroma durch einen Anteil an Keimkraftmehl aus 10 verschiedenen gekeimten Körnern und Saaten
- ideale Form zum Belegen sowie viele Möglichkeiten der individuellen Bestreuung

100 g pro Stück

1 x 50 Stück im Karton

Lieferbar ab 17.03.14

neu

Besuchen Sie uns auf der
INTERNORGA, Hamburg
14.03. - 19.03.14
Halle B6 Stand B6.443

Bestreute und belegte Varianten
sind Garniervorschläge!

wolf
ButterBack

weil Qualität verbindet

Der Erfolg
setzt sich fort...



Schapfen Schwabenkörnle

- 100 % Dinkel
- ohne Zugabe von Weizen
- hochwertige Zutaten
- kernig, aromatisch, saftig
- nach handwerklicher Art



Das Echte!

Besuchen Sie uns
auf der Internorga, Stand Nr. B6.425



**Schapfen
Mühle**
seit 1452



SchapfenMühle GmbH & Co. KG
89081 Ulm

Fordern Sie unseren Außendienst!
Telefon 07 31/9 67 46-28
info@schapfenmuehle.de
www.schapfenmuehle.de

UNTER DIE LUPE GENOMMEN

So stellt sich momentan der Markt für die einzelnen Objektgruppen dar:

Im **PKW-Leasing** dominieren wegen ihrer subventionierten Angebote weiterhin die Hersteller.

Das **LKW-Leasing** ist differenzierter zu betrachten: Im Regelfall erzielen die Bäckereien bei nicht herstellergebundenen Leasinggebern bessere Konditionen, da inzwischen die Aufbauten, die zumeist von Spezialisten gefertigt werden, einen höheren Anteil an den Gesamtkosten des Fahrzeugs erreichen.

Für die Finanzierung von Bäckereimaschinen stehen wegen der guten Drittverwendungsfähigkeit Dutzende von Leasinggebern zur Verfügung.

Die Finanzierung von Shop-Einrichtungen hingegen wird aufgrund des sehr hohen Blankoanteils weiterhin nur selektiv vorgenommen. Ein hoher Blankoanteil bedeutet, dass die zu finanzierenden Wirtschaftsgüter von den Leasinggesellschaften nicht bewertbar sind bzw., keinen Marktwert besitzen. Allerdings gibt es Spezialisten, die vom Tresen zur Kaffeetasse die gesamte Ausstattung - mit Ausnahme der Immobilienbestandteile wie Toilettenanlage und Fußböden - finanzieren. Die Shop-Finanzierung über Leasinggesellschaften bleibt eine interessante Alternative, da im Gegensatz zu Bankdarlehen, keine Raumsicherungsverträge, die in der Praxis zu einer komplizierten Handhabung führen können, verlangt werden.

Klassische Darlehen

Neben Leasing nutzen Bäckereien auch das klassische Investitionsdarlehen ihrer Hausbanken. Neben der oben schon erwähnten Problematik der Raumsicherungsverträge muss man im Auge behalten, dass im Regelfall alle Kredite auf die Gesamtkreditlinie angerechnet werden. Je höher der bereits beschriebene Blankoanteil der Investitionsgüter ist, desto mehr wird die Gesamtkreditlinie tangiert. Die Nichtbewilligung einer höheren Betriebsmittelkreditlinie mit dem Hinweis auf die bereits laufenden Investitionsdarlehen ist gängige Praxis, insbesondere dann, wenn sich Unternehmens- und Branchenzahlen rückläufig entwickeln.

Konditionell liegt heute das Investitionsdarlehen wegen der hohen Wettbewerbsintensität am Leasingmarkt nur selten unter den Angeboten der Leasinggeber.

Anbietermarkt stark verändert

Der Leasing-Anbietermarkt hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Einige Leasinggeber, die vor einiger Zeit die Filialbäckereien

WICHTIGE VERGLEICHSKRITERIEN FÜR LEASING:

- Leasingmodell
- Vertragslaufzeit
- kalkulierter Restwert
- Leasingrate
- Vormietkosten
- Übernahmekosten
- Zahlungszeitpunkte, einmalige und laufende Gebühren, (verdeckte) Zusatzkosten, aktive und passive Optionsrechte
- Besicherung

für sich als Zielgruppe entdeckt hatten, sind wegen der Forderungsausfälle, die es in den letzten Jahren im Backhandwerk (vermehrt) gegeben hat, wieder vom Markt verschwunden.

Mittelständische Anbieter konnten oder wollten die Auflagen des Bundesaufsichtsamts für das Finanzwesen nicht erfüllen. Einige Gesellschaften versuchen hingegen Marktanteile zu gewinnen. Wenngleich diese in der Backwelt weniger bekannt sind und über kein Bäckerei-Fachwissen verfügen, können sie mit guten Konditionen aufwarten.

Konditionen sehr unterschiedlich

Derzeit driften die Konditionen – selbst bei gleicher Laufzeit – erheblich auseinander. Ein Unterschied von 50 % in den Finanzierungskosten ist keine Seltenheit. Dies ist darauf zurückzuführen, dass einige Leasinggeber für Bäckereien öffentliche Fördermittel auch für Leasing einsetzen können. Zudem haben sich die Refinanzierungskonditionen einiger Leasinganbieter bei einem gleichzeitigen Anstieg der Verwaltungskosten in den letzten Jahren erheblich verschlechtert, sodass die Konditionen – für den Leasingnehmer oft nicht erkennbar – angehoben wurden.

Insgesamt werden die Verträge immer intransparenter: Neben der Kalkulation von Abschlussgebühren ist die Abrechnung „gebrochener Mietperioden“ an der Tagesordnung. Das ist darauf zurückzuführen, dass der Zeitpunkt der Abnahmeerklärung für die Leasinggesellschaften und der Zeitpunkt des Laufzeitbeginns des Vertrages voneinander abweichen. Ebenso stellt die Kalkulation von Vormieten keine Seltenheit dar. Hiermit kann der Leasinggeber eine optisch günstige Leasingrate kalkulieren. Der Trend, Zusatzmargen zu erwirtschaften, wird in den nächsten Jahren angesichts eines intensiveren Wettbewerbs noch zunehmen.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass die Finanzierung über Leasinggesellschaften für Bäckereien auch zukünftig eine wichtige Finanzierungssäule bleiben wird. Eine intensivere Beschäftigung mit dem Markt und den Vertragsbedingungen ist jedoch erforderlich, wenn man die Marktchancen nutzen und nicht unnötig „drauf zahlen“ möchte.

ZUR PERSON

Dipl.-Kfm./Dipl.-Volksw. Bernd Rischko ist Geschäftsführer der proFiPartner GmbH in Löhne/Westf. Er beschäftigt sich mit der Optimierung von Finanzierungen mittelständische Unternehmen.

Herr Rischko, warum lohnt es sich einen unabhängigen Finanzberater in eine Finanzierung mit einzubeziehen?

Der Finanzierungsmarkt ist in den letzten Jahren wesentlich unübersichtlicher geworden. Die Anbieterstruktur hat sich zum Teil gravierend verändert. Zudem wird die Vertragsgestaltung, die auch Finanzierungsrisiken beinhalten kann, immer komplexer.

Ist das Leasing eine uneingeschränkt zu empfehlende Variante?

Eindeutig nein. Man muss sich genau das zu finanzierende Wirtschaftsgut ansehen. Wer z. B. das KfW-Energie-Effizienz-Programm einsetzen kann, sollte es aus Kostengründen auch unbedingt nutzen.

Sie sprechen im Artikel von Unterschieden von bis zu 50 % in den Kosten. Können Sie das ein wenig erläutern?

Ja, gern. Dieser Wert bezieht sich auf die ermittelten Nominal-Finanzierungs-Kosten. In der Praxis arbeiten wir mit den präziseren Barwert-Kosten. Aber es führt an dieser Stelle zu weit, die Unterschiede zu erläutern. Ich kann den Preisunterschied an einem einfachen Beispiel verdeutlichen: Wer einen Shop mit einem Anschaffungswert in Höhe von € 95.000.- über 48 Monate mit Volltilgung finanziert, erhält Angebote mit einer Monatsrate über € 2.117.-, aber auch über € 2.198.-. Das ist zwar auf den Monat betrachtet, nur ein geringer Unterschied, aber über die Laufzeit summiert sich das auf € 3.888.-. Das zweite Angebot ist sogar mehr als 58 % teurer.

Welche Fehler werden nach Ihrer Erfahrung häufig gemacht, wenn es um Finanzierungen geht?

Der Markt wird nicht genügend sondiert. Man greift automatisch auf die schon seit Jahren bekannten zwei bis drei Gesellschaften oder Banken zurück. Da diese sich inzwischen auch gut untereinander kennen, gibt es kaum Bewegung in den Preisen. Zudem lässt sich leider feststellen, dass sich kaum jemand die Vertragsinhalte genau durchliest und kritisch die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen hinterfragt. Keine Leasinggesellschaft verhält sich unseriös. Alle Feinheiten stehen im Vertrag. Man sollte sich genau durchlesen, was man unterschreibt, damit spätere Vertragsobligationen eingehalten oder Zusatzkosten vermieden werden. Das ist besonders wichtig, weil die Eigentümer von Leasinggesellschaften häufiger als früher wechseln.