

Moderne Finanzierungslösungen



Hans-Christian Stockfisch, Geschäftsführer von Flexvelop / Foto: Flexvelop

Technik ist unverzichtbar, doch ihre Finanzierung stellt viele Betriebe vor große Hürden. Zwischen Bankkrediten, Leasing und neuen digitalen Mietmodellen eröffnen sich heute vielseitige Wege, Investitionen flexibel und wirtschaftlich sinnvoll zu gestalten. Welche Optionen sich wirklich lohnen und wie Gastronomen die passende Lösung für ihren Betrieb finden, erklärt Hans-Christian Stockfisch, Geschäftsführer von Flexvelop.

Das Jahresende ist in der Gastronomie traditionell eine Zeit des Innehaltens. Menüs werden angepasst, Buchungszahlen analysiert und nicht zuletzt wird die Ausstattung des eigenen Betriebs kritisch unter die Lupe genommen. Welche Geräte haben zuverlässig ihren Dienst getan, wo hakt es? und welche Investitionen wurden vielleicht schon viel zu lange aufgeschoben? Viele Gastronomen kennen die Herausforderung nur allzu gut: Die notwendige Ausstattung ist umfangreich, die Kosten sind hoch, und die Anschaffung kann gerade in wirtschaftlich turbulenten Phasen zur Belastungsprobe werden. Von Küchentechnik über Kaffeemaschinen bis hin zur digitalen Infrastruktur müssen zahlreiche Entscheidungen getroffen werden. Um sie zu finanzieren, stehen heute mehr Möglichkeiten zur Verfügung denn je. Neben Kredit und Leasing haben digitale Mietmodelle den Markt erobert und bieten neue Flexibilität. Doch welches Modell eignet sich am besten für welchen Bedarf?

Unterstützung aus dem privaten Umfeld

Ein Schritt, der vielen Gastronomen besonders leichtfällt, ist der Blick ins private Umfeld. Private Darlehen sind unkompliziert, oft günstig und beeinflussen die eigene

Kreditwürdigkeit nicht. Doch genau diese persönliche Nähe kann zum Stolperstein werden. Wenn Rückzahlungen ins Stocken geraten oder Vorstellungen über Fristen auseinandergehen, geraten Beziehungen schnell unter Druck. Ein schriftlicher Vertrag schafft Klarheit und verhindert, dass finanzielle Fragen das Privatleben überschatten.

Bankkredite als klassische Finanzierungslösung

Der klassische Bankkredit hat auch heute nicht an Bedeutung verloren. Er steht für Stabilität, klare Raten und verlässliche Planung. Viele Gastronomen schätzen genau das. Allerdings ist der Weg zum Kredit oft beschwerlich: Transparente Einkommensnachweise, Bonitätschecks und Sicherheiten sind Pflicht und beanspruchen Zeit und Nerven. Hinzu kommt, dass Banken in unsicheren Zeiten zurückhaltender agieren. Für kleine Betriebe, in denen Entscheidungen schnell getroffen werden müssen, ist dieser Prozess oft zu schwerfällig.

Leasing als Option für hochwertige Geräte

Leasing gilt als bewährte Lösung, wenn es um hochwertige und langlebige Geräte geht. Besonders bei großen Investitionen bietet es eine attraktive Alternative zum Kauf. Die monatlichen Raten sind gut kalkulierbar, die Übernahme nach Ablauf der Laufzeit ist möglich, und steuerlich lässt sich das Modell ebenfalls gut abbilden. Doch auch hier gibt es Grenzen: Erst bei höheren Investitionssummen lohnt sich Leasing, und die Vertragsdetails sind oft weniger transparent als erhofft. Wer vergisst, rechtzeitig zu kündigen, findet sich nicht selten in einer unerwünschten Verlängerung wieder. Zudem bleiben Betriebe bei technischen Problemen häufig selbst in der Verantwortung.

Device-as-a-Service als moderne Alternative

Ein neues Modell, das zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist Device-as-a-Service. Es handelt sich dabei um eine Mietfinanzierungsoption, die Vorteile klassischer Finanzierung mit der Flexibilität moderner Mietmodelle verbindet. Besonders für kleinere, aber für den Betrieb wichtige Geräte wie Kaffeemaschinen, Geschirrspüler oder Kassensysteme bietet dieses Modell große Vorteile: Die Abwicklung erfolgt beim Händler komplett digital ? inklusive automatisierter Bonitätsprüfung. Zusätzlich lassen sich Services wie Wartung oder Reparaturen unkompliziert hinzufügen. Die Geräte können je nach Bedarf gekauft oder zurückgegeben werden, und die monatlichen Kosten sind steuerlich absetzbar. Diese Kombination aus Einfachheit und Flexibilität macht das Modell für viele Unternehmen attraktiv.

Fazit: Die passende Lösung hängt vom individuellen Bedarf ab

Die Gastronomie ist eine Branche, die ständig in Bewegung ist. Saisonale Schwankungen, technologische Entwicklungen und steigende Gästerwartungen verlangen flexible Entscheidungen. Umso wichtiger ist eine Finanzierungsstrategie, die den eigenen Betrieb nicht einschränkt, sondern stärkt. Kredite und Leasingmodelle eignen sich besonders für große und langlebige Anschaffungen. Digitale Mietmodelle wie Device-as-a-Service bieten hingegen die Freiheit, kurzfristig zu reagieren und Investitionen an aktuelle Bedürfnisse anzupassen. Wer bewusst wählt und die Möglichkeiten miteinander kombiniert, kann seinen Betrieb effizient und zukunftssicher modernisieren.

Über den Autor:
 Hans-Christian Stockfisch ist Gründer und Geschäftsführer von Flexvelop. Das 2018 gegründete FinTech verbindet die Vorteile von Kauf, Leasing und Miete in einer modernen Device-as-a-Service-Lösung ? dem sogenannten ?Flexen?.

Flexvelop unterstützt kleine und mittlere Unternehmen dabei, Ausstattung flexibel zu nutzen und gleichzeitig wirtschaftlich effizient zu bleiben.