



# Die 7 häufigsten Fehler im **Gastro Leasing** und wie Sie diese vermeiden

# Die 7 häufigsten Fehler im Gastro Leasing

Leasing ist für viele Gastronomen eine attraktive Möglichkeit, schnell und kosteneffizient an moderne Geräte und Ausstattung zu gelangen. Doch in der Praxis tauchen oft Fehler auf, die langfristig Geld, Zeit und Nerven kosten. In diesem Ratgeber erfahren Sie, worauf es wirklich ankommt. Erhalten Sie zugleich einen Einblick, wie Mplus als erfahrener und unabhängiger Leasingpartner in der Gastronomiebranche diese Fehler umgeht – mit einem starken Netzwerk aus über 20 namhaften Banken und Leasinggesellschaften sowie umfassender Kommunikationsunterstützung.

1. Nur auf die monatliche Rate achten .....
2. Eine unpassende Leasinglaufzeit wählen .....
3. Zufällige Wahl des Leasingpartners .....
4. Leasing isoliert betrachten .....
5. Fristen und Vertragslaufzeiten aus den Augen verlieren .....
6. Fehlender Plan für das Vertragsende .....
7. Kleingedrucktem wenig Beachtung schenken .....

# 1. Nur auf die monatliche Rate achten

## Herausforderung:

Viele Gastronomen vergleichen lediglich die monatliche Rate und verlieren dabei wesentliche Kostenelemente aus dem Blick – etwa Versicherungen, Wartungs- und Reparaturkosten oder versteckte Gebühren.

## Mplus-Lösung:

- **Umfassende Kalkulation:** Wir von Mplus betrachten nicht nur die Rate, sondern analysieren gemeinsam mit Ihnen alle anfallenden Kosten.
- **Breite Partnerauswahl:** Dank unseres Netzwerks von über 20 Banken und Leasinggesellschaften können wir genau die Finanzierung finden, die transparent und langfristig wirtschaftlich ist.
- **Ehrliche Beratung:** Wir klären Sie darüber auf, welche Nebenkosten anfallen und helfen Ihnen, versteckte Gebühren zu vermeiden.

# 2. Eine unpassende Leasinglaufzeit wählen

## Herausforderung:

Ist die Laufzeit zu kurz, steigt die monatliche Rate und kann die Liquidität belasten. Ist sie zu lang, bezahlen Sie eventuell für Geräte, die nicht mehr up to date sind oder die wirtschaftlich schon „abgeschrieben“ sind.

## Mplus-Lösung:

- **Branchenexpertise:** Als Spezialist für die Gastronomie wissen wir, wie lange bestimmte Geräte in der Praxis tatsächlich genutzt werden und kalkulieren mit den passenden Restwerten. Der von Ihnen vorgegebene Einsatzzweck hilft uns bei der Ermittlung des richtigen Wertes
- **Flexible Vertragsmodelle:** Durch unsere Partner können wir unterschiedliche Laufzeiten und Optionen anbieten – passgenau für Ihren Betrieb.
- **Ganzheitlicher Blick:** Wir berücksichtigen Ihren Investitionsplan und Ihre Zukunftsstrategie, damit die geplante Laufzeit nicht nur kurzfristig, sondern auch in 2-3 Jahren noch Sinn ergibt.

## 3. Zufällige Wahl des Leasingpartners

### Herausforderung:

Wer beim erstbesten Anbieter unterschreibt, riskiert schlechte Konditionen, unzureichenden Service oder mangelndes Verständnis der Gastro-Branche.

### Mplus-Lösung:

- **Mehr als 20 namhafte Partner:** Dank unseres großen Netzwerks greifen Sie auf geprüfte und zuverlässige Leasinginstitute zu, welche sich auf den Gastrobereich spezialisiert haben.
- **Anbieter-Vergleich:** Wir führen den Vergleich für Sie durch und finden so das optimale Angebot. Dabei verhandeln wir Konditionen, als wären wir Teil Ihres Teams.
- **Fokus auf Gastronomie:** Mplus hat sich speziell auf die Anforderungen der Gastrowelt spezialisiert – wir kennen Ihre Branche und wissen, worauf es ankommt.

## 4. Leasing isoliert betrachten

### Herausforderung:

Leasing wird oft als Einzellösung gesehen – ohne Einbindung in den Gesamtfinanzierungsplan, der auch laufende Kosten, Liquidität und andere Darlehen berücksichtigt.

### Mplus-Lösung:

- **Ganzheitliches Finanzierungskonzept:** Wir schauen auf Ihr gesamtes Geschäftsmodell und Ihre Finanzstruktur, um Leasing strategisch einzubetten.
- **Enge Zusammenarbeit** mit Steuerberatern und Banken: Durch unsere Kommunikation mit beteiligten Finanzpartnern bleibt die Finanzierung transparent und konsistent.
- **Kontrollierte Liquidität:** Unser Ziel: Ihre laufenden Kosten im Blick behalten und ausreichend Puffer für Wachstum oder saisonale Schwankungen schaffen. Hier kann auch mit saisonalen Ratengestaltungen gearbeitet werden

## 5. Fristen und Vertragslaufzeiten aus den Augen verlieren

### Herausforderung:

Wer keine klare Übersicht über Endtermine und Kündigungsfristen hat, zahlt womöglich länger als nötig oder verpasst die Chance auf eine rechtzeitige Modernisierung.

### Mplus-Lösung:

- **Digitale Vertragsverwaltung:** Wir unterstützen Sie bei der Dokumentation und Erinnern an wichtige Fristen.
- **Persönlicher Kontakt:** Ihr Mplus-Ansprechpartner steht Ihnen zur Seite, um rechtzeitig Verlängerungen oder Alternativen zu besprechen.
- **Proaktive Abstimmung:** Gemeinsam mit unseren Leasingpartnern gewährleisten wir, dass Sie immer wissen, was wann zu tun ist.

## 6. Fehlender Plan für das Vertragsende

### Herausforderung:

Was passiert nach Ablauf der Leasingdauer? Manchmal ist unklar, ob das Gerät übernommen, weitergeleast oder zurückgegeben werden soll.

### Mplus-Lösung:

- **Vorab-Beratung:** Schon beim Abschluss besprechen wir mit Ihnen mögliche Optionen am Vertragsende.
- **Optionen-Vergleich:** Gemeinsam prüfen wir, ob eine Übernahme wirtschaftlich sinnvoll ist oder ob ein neues Leasingobjekt mehr Vorteile bringt.
- **Reibungsloser Übergang:** Wir koordinieren den Prozess mit dem Leasingpartner – von der Rückgabe bis zur Vertragsverlängerung.

## 7. Kleingedrucktem wenig Beachtung schenken

### **Herausforderung:**

Versteckte Kosten, eingeschränkte Serviceleistungen oder komplizierte Restwert-Regelungen können das Leasing schnell verteuern.

### **Mplus-Lösung:**

- **Transparente Vertragsprüfung:** Unsere Experten durchleuchten die Angebote unserer Partner, damit Sie genau wissen, was Sie unterschreiben.
- **Klare Kommunikation:** Wir erklären Ihnen die Vertragsdetails ohne Fachchinesisch und weisen auf mögliche Risiken hin.
- **Höchster Qualitätsanspruch:** Unser Netzwerk umfasst nur verlässliche Leasinggesellschaften, die zu unseren hohen Standards passen.



**M+ LeaseConcept GmbH**  
c/o SVG Berlin-Brandenburg eG  
Rankestr. 17, 10789 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 - 253 83-253  
E-Mail: [anfrage@mplus-lc.de](mailto:anfrage@mplus-lc.de)



## Mit **M+** sicher und schnell zum Erfolg

### **Mplus bietet Ihnen:**

- Umfassendes Netzwerk: Zugang zu über 20 namhaften Banken und Leasinggesellschaften
- Branchenwissen: Spezialisierte Expertise für Gastro-Bedürfnisse
- Persönliche Betreuung: Wir übernehmen die komplette Kommunikation mit den Leasinganbietern und begleiten Sie Schritt für Schritt
- Flexible Lösungen: Laufzeit, Ratengestaltung - saisonal oder linear, wir finden die zu Ihnen passenden Konditionen

Vermeiden Sie teure Stolperfallen, bleiben Sie finanziell flexibel und fokussieren Sie sich ganz auf Ihr Kerngeschäft. Haben Sie Fragen oder möchten Sie direkt ein Leasingangebot einholen? Wir helfen Ihnen gern - kontaktieren Sie uns unverbindlich und gemeinsam finden wir die optimale Lösung um Leasing für Sie als Wachstumsmotor in Ihrem Geschäft zu etablieren!