

Arbeitsblatt 1

LG 4	Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung	Schullogo
Datum:	AB 1: Leasing oder Darlehen – eine Kfz-Finanzierung	

Handlungssituation

Herr Muhle, der Geschäftsführer der Designermöbel GmbH ist zufrieden: auch wenn die Betriebserweiterung in den letzten Wochen viel Zeit und Nerven gekostet hat, so war es die richtige Entscheidung, denn die Geschäfte laufen im Moment bestens! Die Auslastung der Produktion lag im letzten Monat bei knapp 80% und ohne die neuen Maschinen wäre es nicht möglich gewesen, die drei Möbelhäuser in Süddeutschland kurzfristig als neue Kunden gewinnen zu können.

Allerdings hat sich inzwischen ein neuer Engpass aufgetan: die Logistik! Mit dem vorhandenen Fuhrpark können die Möbel nicht mehr alle rechtzeitig an die Möbelhäuser ausgeliefert werden. Es gab bereits telefonische Beschwerden von Dodenhäus und Zugbrüggen - zwei langjährige Stammkunden. Diese beiden wurden mit einer kürzlich beauftragten Spedition beliefert und es gab nur Ärger, so dass diese Option für den Fuhrparkleiter Herrn Stein in Zukunft entfällt. Herr Stein hat Herrn Muhle daraufhin folgende E-Mail geschrieben:

Von: frank.stein@designermöbel.de

Betreff: Engpass in der Logistik

Guten Morgen Herr Muhle,

die Situation in der Logistik hat sich leider immer noch nicht entspannt. Ganz im Gegenteil: in Kürze müssen die Großlieferungen nach Augsburg und Ulm disponiert werden, aber mir fehlen einfach die Fahrzeuge dafür. Seit letzter Woche ist der zudem der große Kastenwagen mit Motorschaden ausgefallen. Und nach unseren Erfahrungen mit der externen Spedition sehe ich als grundsätzliche Lösung dieser Situation nur die Anschaffung von drei neuen Fahrzeugen. Ich habe den Fuhrparkbestand noch einmal genau überprüft. Einige unserer Fahrzeuge sind bereits in die Jahre gekommen, so dass die Gefahr einzelner Ausfälle steigt. Vor diesem Hintergrund und auch im Hinblick auf die neuen Kunden in Süddeutschland schlage ich vor, mindestens zwei besser noch drei Fahrzeuge vom Typ MB Atego 7,5 t mit Kastenaufbau anzuschaffen. Wenn wir von dem Fahrzeugtyp drei weitere in unserem Fuhrpark hätten, wären wir auf der sicheren Seite und können unsere Kunden wieder zuverlässig beliefern.

Ich habe mir erlaubt, die Fahrzeuge im Hinblick auf Ausstattung und Motorisierung in Anlehnung an unsere bisherige Flotte einmal zu konfigurieren.

Ich freue mich auf Ihre Rückmeldung!

Freundliche Grüße

Frank Stein

Leiter Fuhrpark
Designer Möbel GmbH

Vor welchem Problem steht die DM GmbH? *Engpass in der Logistik, es fehlen Fahrzeuge, Spedition ist ungeeignet, neue Fahrzeuge sollen angeschafft werden*

Welche Möglichkeiten hat Herr Muhle generell, die neuen Fahrzeuge zu finanzieren? *Barkauf (ggf. Kontokorrentkredit), Kreditfinanzierung, Leasing*

Folgende Gespräche finden im Anschluss an die E-Mail statt:

Arbeitsblatt 1

LG 4	Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung	Schullogo
Datum:	AB 1: Leasing oder Darlehen – eine Kfz-Finanzierung	

(Hinweis: Die Dialoge 1 bis 3 liegen auch als mp3-Datei vor und können z.B. bei moodle heruntergeladen und gehört werden.)

Dialog 1 Muhle - Tochter

Muhle: Hallo Sabine, wie schön, dass du Zeit hast!

Sabine: Na klar! Worum geht's?

Muhle: Um die neuen LKW für den Fuhrpark. Wie du ja bereits weißt, benötigen wir dort neue Fahrzeuge, weil der Fuhrpark die Auslieferungen nicht mehr pünktlich disponieren kann.

Sabine: Das stimmt, ich habe deswegen auch schon mit Herrn Stein vom Fuhrpark gesprochen. Wie viele brauchen wir denn?

Muhle: Herr Stein sprach von mindestens 2, besser noch 3 LKW und zwar die 7,5 Tonner mit Kastenaufbau. Er hat die Fahrzeuge schon mal vorab konfiguriert.

Sabine: Hm... ok... Da liegen die Anschaffungskosten pro LKW aber bestimmt bei 90 bis 100 Tausend Euro!?

Muhle: Das befürchte ich auch!...

Sabine: Können wir uns das überhaupt leisten? Wir haben ja vor kurzem erst die neuen Maschinen für die Produktion gekauft...

Muhle: Das stimmt, das müssen wir klären – am besten mit Herrn Neumann aus dem Controlling und anschließend ggf. mit der Bank.

Sabine: Wie willst du die LKW denn finanzieren? Per Barkauf - wie sonst - doch hoffentlich nicht!?

Muhle: Da muss ich erst wissen, wie es mit unserer Liquidität aussieht. Aber ob wir einen weiteren Kredit von der Bank bekommen, ist ebenfalls noch ungewiss. Fakt ist, dass wir die LKW benötigen, damit uns die Kunden nicht abspringen.

Sabine: Dann leasen wir die LKW einfach!

Muhle: Leasen? Geht das auch mit LKW? Und ist das nicht teuer?

Sabine: Wenn das mit PKW geht, warum nicht auch mit LKW? Aber so genau weiß ich das auch nicht. Gerade weil unsere LKW ja schon speziell für unsere Bedürfnisse ausgestattet sind. Wir sollten einfach mal beim Händler nachfragen.

Muhle: Wahrscheinlich hast du Recht, aber so ganz wohl ist mir bei dem Gedanken nicht. Zu verschenken hat so ein Händler ja auch nichts. Wer weiß, was da so alles im Kleingedruckten steht...

Sabine: Papa, nun sieh mal nicht so schwarz! Das wird schon alles seriös sein. Ich setze mich heute Nachmittag einfach mal mit unserem Autohaus in Verbindung und die sollen uns ein Angebot zum Leasing und auch zur Finanzierung machen! Herr Stein hat bestimmt schon eine konkrete Vorstellung von den LKW und deren Ausstattung. Ich ruf ihn gleich mal an!

Muhle: Ich habe schon mit ihm gesprochen: Und du hast Recht: er hat schon alles vorbereitet. Nur dass die Fahrzeuge in unserer Firmenlackierung bestellt werden müssen, fehlt in seinen Ausführungen!

Sabine: Na bis zur Bestellung dauert es noch, aber ich werde es dem Verkäufer sagen...

Muhle: Prima! Und ich rufe jetzt gleich bei Herrn Neumann an...

Sabine: Dann bis später!

Arbeitsblatt 1

LG 4	Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung	Schullogo
Datum:	AB 1: Leasing oder Darlehen – eine Kfz-Finanzierung	

Dialog 2 Muhle - Herr Neumann, Controlling

Es klingelt das Telefon...

- Neumann: Dies ist der Anrufbeantworter von Thorsten Neumann. Ich bin momentan telefonisch leider nicht erreichbar. Bitte hinterlassen Sie eine Nachricht, ich rufe dann gerne zurück.
- Muhle: Guten Morgen Herr Neumann. Wie schade, dass ich Sie gerade nicht persönlich erreiche. Es geht um die Finanzierung von drei neuen LKW, die wir dringend benötigen. Am liebsten würde ich diese ja bar kaufen – Sie kennen mich ja – aber ich weiß auch, dass Sie und inzwischen auch meine Tochter nichts davon halten. Na und die Summe ist ja auch schon recht hoch.
- Nun hat meine Tochter vorgeschlagen, die Fahrzeuge zu leasen. Kennen Sie sich damit aus? Zum Beispiel wo der Unterschied zum Darlehen liegt? Läuft Leasing genauso lange wie ein Darlehen? Und vor allem was kostet Leasing? Das muss möglichst zeitnah geklärt werden...
- Eigentlich ist es mir eh lieber, die Fahrzeuge über ein Darlehen zu finanzieren. Allerdings hat unsere Hausbank ja bereits die Maschinen finanziert...
- Lange Rede kurzer Sinn: Ich benötige eine Zusammenstellung der wichtigsten Kennzahlen und Unterlagen, um beurteilen zu können, was ein weiteres Darlehen für uns bedeutet. Und welche Rolle da ggf. das Leasing spielen kann.
- Bitte melden Sie sich bitte bei mir, wenn Sie die Nachricht abgehört haben. Dann klären wir Weiteres! Vielen Dank!

Das Telefon klingelt erneut....

- Neumann: Dies ist der Anrufbeantworter von Thorsten Neumann. Ich bin momentan telefonisch leider nicht erreichbar. Bitte hinterlassen Sie eine Nachricht, ich rufe dann gerne zurück.
- Muhle: Hallo Herr Neumann. Muhle nochmal. Eine Sache habe ich vergessen. Herr Stein aus dem Fuhrpark erwähnte kurz, dass Sie vor ein paar Monaten die Kalkulation für unsere Relaxliegen aktualisiert haben. Wenn wir die neuen LKW bei uns auf dem Hof haben, wie wird sich das auf unsere Preise auswirken? Ich hoffe, wir können die bisher erstellten Angebote halten. Können Sie mich dazu bitte auch nochmal anrufen oder Sie legen den übrigen Unterlagen eine Notiz bei? Danke!

Arbeitsblatt 1

LG 4	Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung	Schullogo
Datum:	AB 1: Leasing oder Darlehen – eine Kfz-Finanzierung	

Dialog 3 Muhle - Herr Stein, Fuhrpark

- Muhle: Guten Morgen Herr Stein. Vielen Dank, dass Sie sich bereits um die Konfiguration der LKW gekümmert haben. Dann können die Daten so dem Autohaus übermittelt werden. Meine Tochter will sich heute Nachmittag darum kümmern. Wichtig wäre mir nur noch die Lackierung in Firmenfarbe mit Logo, aber das sage ich meiner Tochter noch.
- Stein: Ich habe Ihre Tochter vorhin auf dem Flur getroffen und sie sagte mir, dass Sie überlegen die Fahrzeuge zu leasen und nicht wie sonst zu kaufen? Ich weiß daher gar nicht, ob das mit der Lackierung dann überhaupt geht. Die Farbe ist ja schon sehr speziell....
- Muhle: Na da sagen Sie was! Das muss meine Tochter unbedingt klären! Ich bin ja eh noch sehr skeptisch was das Leasing angeht. Das soll ja so etwas Ähnliches wie mieten sein. Aber wenn ich etwas „nur“ miete, inwieweit kann ich dann überhaupt darüber verfügen? ...
- Stein: Aber Sie wissen auch: wenn Ihnen etwas gehört, müssen Sie sich auch darum kümmern. Und auf unseren Fuhrpark bezogen, muss ich sagen, dass einige Fahrzeuge schon ganz schön in die Jahre gekommen sind. Die technische Ausstattung ist teilweise wirklich überholt und auch der hohe Spritverbrauch oder die Abgaswerte der Motoren sind nicht mehr zeitgemäß. Da könnte bestimmt einiges an Geld gespart werden. Immerhin können wir die Wartung und kleinere Reparaturen an unseren Fahrzeugen selber vornehmen, anstatt das einer teuren Vertragswerkstatt zu überlassen.
- Muhle: Meinen Sie das geht auch bei geleasteten Fahrzeugen?
- Stein: Oh, da bin ich überfragt! Ich stelle nur fest, dass die Abstände zwischen den Reparaturen immer kürzer werden und dass ein immer größer werdender Fuhrpark auch immer mehr Verwaltungstätigkeit nach sich zieht.
- Muhle: Was meinen Sie genau?
- Stein: Eigentlich soll ich ja die Fahrzeuge für die Auslieferungen zeitlich einplanen. Aber nebenbei muss ich immer im Blick haben, wann welches Fahrzeug gewartet werden oder zum TÜV muss. Wenn man die Organisation rund um Service und Wartung zumindest für die großen LKW auslagern könnte, würde das den Arbeitsaufwand und wahrscheinlich auch die Kosten reduzieren.
- Muhle: Und wer soll das dann erledigen?
- Stein: Ich habe vor kurzem im Autohaus etwas von Full-Service-Leasing, aber ich weiß nicht mehr genau, für wen das abgeschlossen werden kann.
- Muhle: „Full-Service“ sagen Sie? Ich werde meine Tochter bitten, das bei Ihrem Termin im Autohaus zu klären.
- Herr Stein, eine Frage habe ich noch. Wie viele Kilometer fahren unsere Fahrzeuge im Jahr? Meine Tochter braucht die Daten. Sie sagt, das habe Auswirkungen auf die Leasingraten. Es scheint wohl mehrere Möglichkeiten zu geben, einen Leasingvertrag zu gestalten. Und die Kilometerleistung spielt da offensichtlich auch eine Rolle. Haben wir da bisher überhaupt ein Augenmerk drauf gehabt?
- Stein: Auf die Kilometerleistung? Eigentlich nur um zu bestimmen, wann der nächste Ölwechsel ansteht. Na und Herr Neumann aus dem Controlling fragt einmal im Jahr danach. Ansonsten denke ich, je häufiger der LKW eingesetzt wurde, um so besser!
- Muhle: Ganz bestimmt! Aber können Sie dennoch einmal die Werte zusammensuchen? Und berücksichtigen Sie bitte, dass wir in Zukunft auch vermehrt nach Süddeutschland liefern werden.
- Stein: Na klar! Das mache ich! Bis wann benötigen Sie bzw. Ihre Tochter die Zahlen?
- Muhle: Ich meine, Sie wollte schon heute Nachmittag mit dem Autohaus telefonieren...
- Stein: Na dann fange ich am besten gleich an!
- Muhle: Vielen Dank!
- Stein: Kein Problem, ich melde mich!

Arbeitsblatt 1

LG 4	Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung	Schullogo
Datum:	AB 1: Leasing oder Darlehen – eine Kfz-Finanzierung	

Um Herrn Stein aus dem Fuhrpark möglichst schnell eine Rückmeldung geben zu können, führt Herr Muhle im Anschluss an die E-Mail zunächst ein Gespräch mit seiner Tochter, dann mit Herrn Neumann aus dem Controlling und zu guter Letzt mit Herrn Stein.

Arbeitsauftrag 1

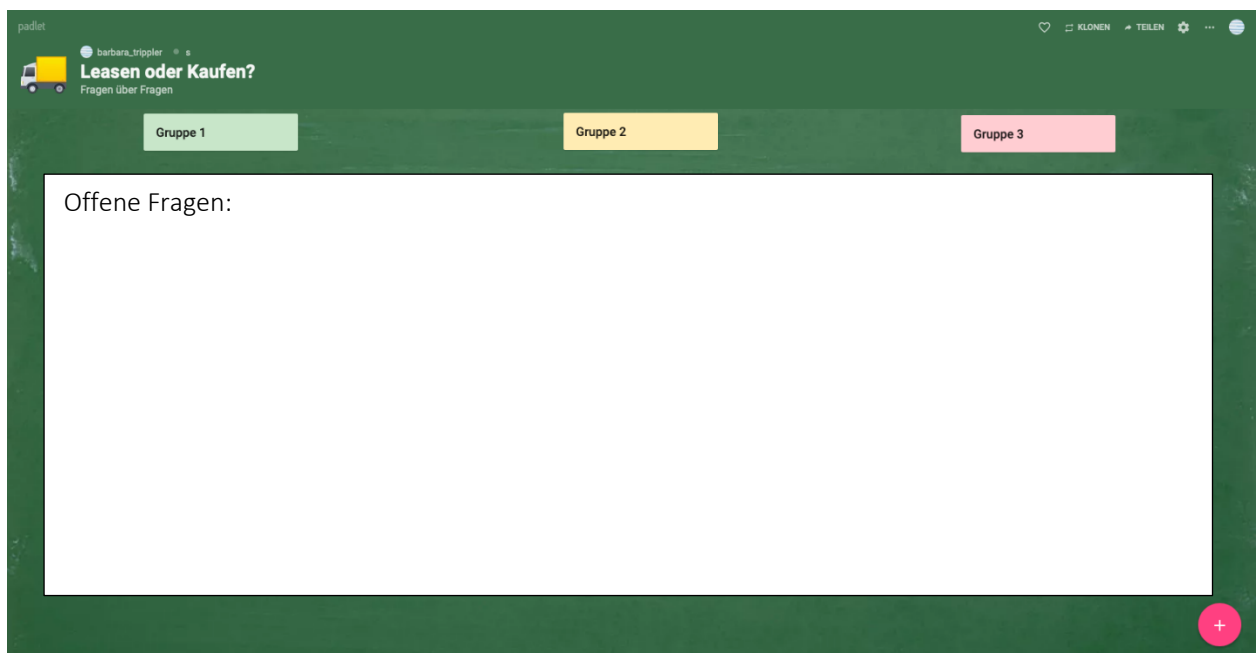
15 Minuten



- a) **Hören** Sie sich jeweils ein Gespräch an **und machen Sie sich Notizen** zu folgender Frage:

„Was muss Herr Muhle wissen, damit er sich zwischen Leasing und Finanzierung entscheiden kann?“

- b) Erläutern Sie anschließend Ihren Gruppenmitgliedern kurz den Inhalt Ihres Telefonats und tragen Sie die **Fragen, die geklärt werden müssen**, zusammen.
- c) **Posten** Sie auf dem Padlet in Ihrem Gruppenbereich mindestens 4, höchstens 6 **Ihrer gesammelten Fragen**, die Herrn Muhle auf dem Weg seiner Entscheidungsfindung helfen. (Hinweis: es empfiehlt sich, wenn nur eine Person pro Gruppe postet!)



Arbeitsauftrag 2

Welche Fragen sollten als erstes geklärt werden? Wählen Sie in Ihrer Kleingruppe die für Sie **drei wichtigsten** Fragen aus und erläutern Sie Ihre Wahl. [Es sollte idealerweise je eine Frage aus den Bereichen Bilanz/GuV, Angebote, Vertragsbedingungen sein](#)

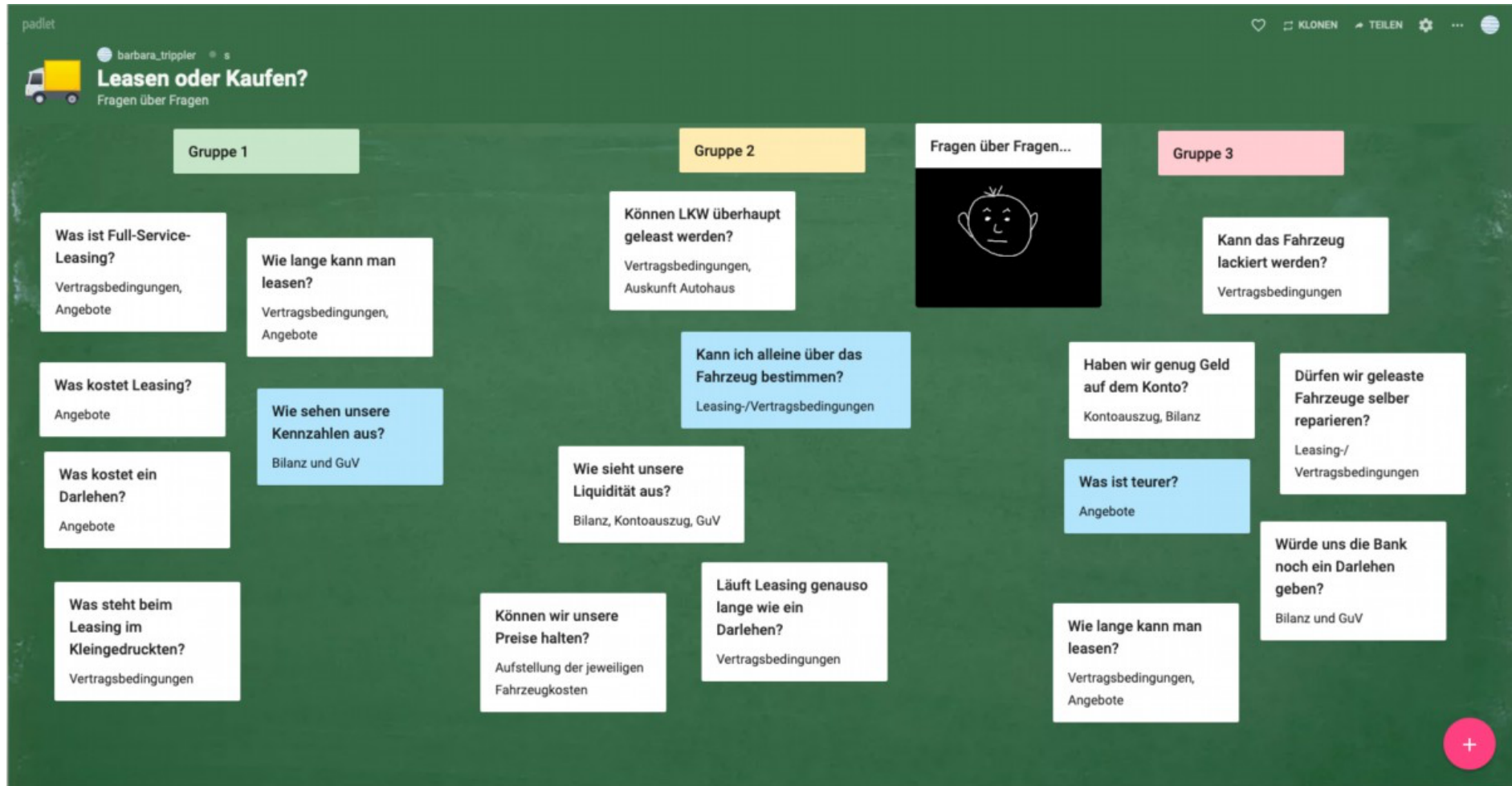
Arbeitsauftrag 3

Welche **Informationen und Unterlagen** benötigt er zur Klärung Ihrer wichtigsten Fragen? [Die S. ergänzen ihre jeweiligen Gruppenposts um die benötigten Unterlagen/Informationen.](#)

Arbeitsblatt 1

LG 4	Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung	Schullogo
Datum:	AB 1: Leasing oder Darlehen – eine Kfz-Finanzierung	

Mögliche Schülerergebnisse:



Die blau eingefärbten Posts stellen mögliche zuerst zu klärenden Fragen dar.

Arbeitsblatt 1

LG 4	Ziele, Aufgaben und Prozesse der Investition und Finanzierung	Schullogo
Datum:	AB 1: Leasing oder Darlehen – eine Kfz-Finanzierung	