

Sehr gute Auftragslage

Die Bühnenhersteller, wie beispielsweise Genie, verzeichnen volle Auftragsbücher. Von diesem sehr positiven Trend profitiert auch die Terex Financial Services (TFS), wie Herr Peter Lingner, Account Manager bei TFS in diesem Interview bestätigt. Negativ wirkt sich dieser Trend jedoch auf die Lieferzeiten aus.

BM: Am 1. Juni 2005 sind die öffentlich-rechtlichen Geldinstitute wie beispielsweise Sparkassen und Landesbanken den Banken und Geschäftsbanken hinsichtlich Basel II gleichgestellt worden. Das heißt, auch diese müssen nun 8 % Eigenkapital vorhalten. Wie hat sich dies auf die Finanzierungssituation in der Arbeitsbühnenbranche ausgewirkt?

Lingner: Für unser Haus hat sich hier nichts geändert. Da sich die Terex Financial Services über die niederländische De Lage Landen refinanziert, ist Basel II und damit das Vorhalten des entsprechenden Eigenkapitals bereits seit vielen Jahren gängige Praxis.

Für den Markt hat dies jedoch schon einige Änderungen mit sich gebracht, da die Hebebühnenvermieter vermehrt auf er-

höhte Kreditzinsen sowie auf gestiegene Anforderungen an ihrer Bilanz gestoßen sind. Auch mussten sich die Bühnenvermieter mehr mit Bilanzkennzahlen und Auswirkungen der Investitionen auf die Bilanz beschäftigen.

BM: Welche Lösungen können Sie als Finanzdienstleister konkret anbieten, um die Arbeitsbühnenvermieter in dieser Situation zu unterstützen?

Lingner: Als Spezialist im Bereich Hebebühnen hat die Terex Financial Services die Möglichkeit, kundenorientierte Lösungen für die jeweiligen Bilanzanforderungen zu bieten. Dabei sind wir in der Lage, sowohl den klassischen Mietkauf als auch die bilanzschonenden Varianten Leasing und die langfristige Miete (operational lease) anzubieten. Gerade die Miete ist für viele Bühnenvermieter mit einem sehr hohen Anlagevolumen eine interessante Alternative zur klassischen Finanzierung. Eine konkrete Lösung für alle unterschiedlichen Anforderungen des Kunden kann jedoch nur in einem persönlichen Gespräch erörtert werden, um dann eine maßgeschneiderte Lösung umsetzen zu können.

BM: Was können die Bühnenvermieter selbst unternehmen, um ihre Ratingziffern zu verbessern?

Lingner: Der Unternehmer ist gefragt, offensiv mit seiner Hausbank und seinen Finanziers die Anforderungen und Optimierungen der Bilanz zu besprechen. Der Steuerberater ist da ein wichtiges Bindeglied zwischen Kundenwunsch und bilanzieller Machbarkeit. Nicht alles, was die Banken wünschen, ist steuerlich sinnvoll und nicht jeder Steuervorteil ist unter Ratinggesichtspunkten optimal. Der Unternehmer ist gefordert, die optimale Gewichtung der einzelnen Möglichkeiten vorzunehmen. Hier helfen regelmäßige Gespräche mit dem Finanzier sowie dem Steuerberater.

BM: Eine Dienstleistung, die offenbar zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist das so genannte Factoring. Was verbirgt sich dahinter, welche Vorteile bietet es, welche Nachteile muss ein Factoring-Kunde in Kauf nehmen?

Lingner: Das Factoring ist der Verkauf der Kundenrechnungen an einen Dritten, um innerhalb kürzester Zeit (1-2

Tage nach Rechnungsstellung) einen großen Teil der Forderung ausgeglichen zu bekommen. Dies führt dazu, dass der Unternehmer kein eigenes Mahnwesen benötigt und durch die schnelle Zahlung über eine gute Liquidität verfügt. Voraussetzung für diesen Verkauf ist jedoch, dass der Endkunde vorher von dem Factor geprüft und für gut genug befunden wurde. Zumeist überwiegt die schnelle Zahlung des Factors die Kosten für den schnellen Ausgleich der Rechnung. Gerade kleinere Unternehmen unterliegen nicht mehr dem Druck neben dem Neugeschäft auch noch das Mahnwesen und die Rechtsverfolgung zu koordinieren.

BM: Bieten Sie selbst auch Factoring-Dienstleistungen an oder können/wollen Sie hier auf Partner zurückgreifen?



Peter Lingner, Account Manager bei Terex Financial Services.

negativ wirkt sich der Trend lediglich auf die Lieferzeiten aus. Bei einigen Maschinen müssen die Unternehmer bereits heute für Mitte 2007 planen. Das erschwert dann auch die Finanzierungstätigkeit, da Finanzierungsgenehmigungen von der Laufzeit her nicht den Lieferzeiten angepasst werden können.

BM: Glauben Sie, dass die derzeitige Kreditvergabepraxis der Banken hier als Hemmschuh wirkt? Könnten mehr Arbeitsbühnen in Deutschland verkauft

TFS finanziert alle Genie-Produkte. Vom Groß-Gelenkteleskop ...



über Teleskop-Arbeitsbühnen, ...

BM-Bild

Lingner: Derzeit bietet die TFS diesen Service noch nicht an. Auch haben wir noch keine Kooperation mit einem entsprechenden Factor geschlossen.

BM: Die Arbeitsbühnenbranche scheint in Deutschland Fahrt aufgenommen zu haben. Die Hersteller berichten von einer guten Auftragslage. Können Sie dies bestätigen? Macht sich eine Art „Boom“ in Ihrem Geschäft bemerkbar?

Lingner: Die derzeitige Auftragslage im Hause Genie ist sehr gut. Auch die TFS als Hausfinanzier profitiert von dem aktuellen anhaltenden positiven Trend. Ne-

werden, wenn die Banken risikofreudiger wären?

Lingner: Das glaube ich nicht. Neben den Hausbanken stehen eine Vielzahl von spezialisierten Gesellschaften zur Verfügung, um eine Investition zu begleiten. Sicherlich werden nicht alle Investitionsvorhaben von einer einzelnen Gesellschaft begleitet, doch gerade die Spezialisten in dem Segment, zu denen auch die TFS zählt, sind weniger restriktiv als reine Bonitätsfinanziers wie die Sparkassen, Volks- und Landesbanken.

BM: Welche Vorgehensweise würden



... Scherenbühnen bis hin zu ...

Sie einem Bühnenvermieter konkret empfehlen, der heute die Anschaffung eines Neugeräts erwägt und der nicht die erhoffte Unterstützung von seiner (Haus)Bank erhält? Welches Finanzierungsinstrument ist für wen das Richtige?

Lingner: Grundsätzlich sollte der Hebebühnenvermieter den Hersteller nach einem geeigneten Finanzier fragen. Dieser kennt aus der Praxis Banken und Leasinggesellschaften, die weniger stark auf die Bonität und das Rating des Unternehmens achten, sondern auch das Objekt und ein bestimmtes Projekt mit in die Entscheidung einbeziehen oder eine Vertragsstruktur bieten, die eine Investi-

tion ermöglichen. Die Frage nach der Finanzierungsform kann pauschal nicht beantwortet werden. Das Projekt des Kunden, die bilanziellen Voraussetzungen oder steuerlichen Gegebenheiten müssen je Unternehmen beleuchtet werden, um die optimale Finanzierungsform anbieten zu können.

BM: Sie als Finanzdienstleister müssen sich selbst refinanzieren, auch Sie werden geratet, auch Ihnen schaut man in die Bilanzen. Wie stellt sich die Situation für Sie zur Zeit dar?

Lingner: Durch die Beteiligung der De Lage Landen verfügt die TFS über einen AAA-Status. Die Refinanzierungsmöglichkeiten unterliegen keinerlei Restriktionen

oder Größenbeschränkungen. Mit De Lage Landen auf Seiten der Refinanzierung und Terex auf Seiten des Herstellers verfügt die TFS über zwei hervorragend aufgestellte Gesellschafter. Der langjährige Erfolg gibt dem Unternehmen, aber auch dem Team Recht. Das Personal der TFS hat sich über einen großen Zeitraum hinweg spezielles Know-how aufgebaut, welches dazu führt, dass die eigenen Bilanzen und Ratingziffern auch für die Zukunft sehr stabil sein werden.

BM: Die Lkw-Hersteller erleben augenblicklich einen Verkaufsboom. Inwiefern sind Sie in die Finanzierung von Lkw beziehungsweise Transportequipment involviert? Planen Sie hier eine Ausweitung Ihrer Aktivitäten?

Lingner: Die TFS arbeitet ausschließlich mit Genie als Hersteller von Hebebüh-

nen zusammen. Sollte sich Genie dazu entschließen Lkw-Bühnen zu verkaufen, wird die TFS auch diesen Markt bedienen. Da dies bis dato nicht angedacht beziehungsweise umgesetzt ist, wird die TFS ihre Geschäftstätigkeit auf diesen Sektor nicht ausdehnen.

Der Bereich des Transportequipments wird heute bereits durch unsere Schwes-tergesellschaft der Cargobull Finance abgedeckt als Joint Venture zwischen De Lage Landen und Schmitz Cargobull. Weitere Kooperationen mit anderen namhaften Herstellern sind heute noch nicht umgesetzt, aber mittelfristig innerhalb der De Lage Landen-Gruppe angedacht.

Herr Lingner, vielen Dank für das Gespräch.

BM



... Teleskopstaplern.

alle Bilder BM

Der kompetente Finanzpartner für alle Terex Maschinen.

Die Produkte:

- ✓ Mobil- und Raupenkrane
- ✓ Hebebühnen
- ✓ Lade- und Umschlaggeräte
- ✓ Mobil- und Raupenbagger
- ✓ Radlader & Minibagger
- ✓ Brech- und Siebanlagen
- ✓ Dumper, Mulden & Starrahmen
- ✓ Mining Equipment

Ihr Team in Deutschland:

- Gerd Berg – Außendienst Baumaschinen
- Michael Brardt – Außendienst Baumaschinen
- Peter Lingner – Außendienst Krane und Bühnen
- Stefanie van der Straeten – Vertriebsinnendienst
- Rene Hansen – Vertriebsinnendienst
- Fabio Wheeway – Vertriebsinnendienst

Mietkauf, Leasing, Miete – Finanzprodukte, speziell zugeschnitten auf Ihr Unternehmen und die entsprechenden Terex-Geräte. Sprechen Sie uns an – wir informieren Sie gerne.

 **TEREX**
Financial Services

Terex Financial Services GmbH

Hansaallee 249, 40549 Düsseldorf

Tel: +49 (0) 211 / 5268 – 182, Fax: +49 (0) 211 / 5268 – 168

E-Mail: info@terexfinance.com