„Turbo"-Finanzierung: In zehn Minuten zum Leasingvertrag

Während kleinere Scheren-Arbeitsbühnen schon mal ohne Finanzierung angeschafft werden, sieht dies bei Lkw-Arbeitsbühne meist anders aus, insbesondere wenn es den Großgerätebereich betrifft. Im November erhielt die Huber & Högele GmbH eine neue Wumag WT 700.1. Bei der Frage der Finanzierung der 70 m Schwerlastbühne war Armin Ruhland, Geschäftsführer der Elevant Finance GmbH, der erste Ansprechpartner. Zusammen mit Gottfried Wenger, Geschäftsstellenleiter der SüdLeasing, wurde eine Finanzierung erarbeitet. BM führte mit allen drei Beteiligten ein Interview zum Thema Finanzierung.

Gottfried Wenger (li.), Geschäftsstellenleiter der SüdLeasing, Armin Ruhland (m.), Geschäftsführer der Elevant Finance, und Christian Huber, Geschäftsführer der Huber & Högele GmbH. *BM-Bild*

BM: Welche Erfahrungen haben Sie als Finanzierungsgesellschaft mit der Arbeitsbühnenbranche gemacht? Für wie wichtig erachten Sie die Branchenkenntnis bei einer Finanzierung?

Ruhland: Die Elevant Finance GmbH (ehemals CharterLift) ist als Tochter der WUMAG Elevant GmbH nunmehr seit fast neun Jahren in der Absatzfinanzierung von neuen und gebrauchten Hubarbeitsbühnen tätig und hatte in dieser Zeit noch keine Forderungsausfälle zu verzeichnen. Somit sind unsere Erfahrungen mit der Branche, auch in den schwierigen Jahren 2001 bis 2003, äußerst positiv. Branchenkenntnis und Geschäftserfolg sind untrennbar miteinander verbunden. Nur wer seine Kunden, ihre Geschäftssituation und ihr Geschäftsmodell gut kennt, kann auch das Risiko und die Chancen sachlich beurteilen. Dazu gehören die Kenntnisse um die Wertentwicklung der finanzierten Produkte ebenso wie das Wissen um den Wartungs- und Pflegeservice, den der Anwender betreibt.

Wenger: Die Arbeitsbühnen-Vermieterbranche ist ein sehr anlageintensives Geschäft mit hohen Investitionsaufwendungen und langfristig notwendigen Vermieterlösen. Die Amortisationszeiten haben sich in den letzten Jahren stetig verlängert. Maßgeschneiderte Leasingverträge bieten hier die optimale Möglichkeit, die über die Vermieterlöse bestimmte Amortisationszeit entsprechend zu würdigen und den Leasingvertrag für eine bilanzneutrale Finanzierung zu gestalten.

Vertiefte Kenntnisse der SüdLeasing, wie das Geschäftsmodell der Arbeitsbühnenvermietung funktioniert, erspart unseren Kunden aufwendige Erklärungen und führt zu schnelleren Entscheidungsprozessen. Kurzum, unsere Erfahrung mit der Branche ist überaus positiv.

Alle Lkw-Arbeitsbühnen bei Huber & Högele … *BM-Bild*

Huber: Dies ist aus unserer Sicht ein wichtiger Aspekt. Einer branchenorientierten Finanzierungsgesellschaft sind die Vermarktungsmöglichkeiten (nach Vertragsablauf) bekannt, wodurch sich schnelle und marktgerechte Finanzierungen ergeben. Auch das gängige Ratenmodell, von Januar bis März geringere Finanzierungsraten zu vereinbaren, da in diesem Zeitraum branchenüblich ein geringerer Umsatz erzielt wird, ist einfach zu realisieren.

Bei Rückgabe einer Arbeitsbühne nach Vertragsablauf spielen Erfahrungswerte über den Zustand der Maschine eine wichtige Rolle. Häufiger Diskussionspunkt: Wie groß ist der übliche Verschleiß einer Maschine während des Finanzierungszeitraumes?

BM: Welche unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten bieten Sie an beziehungsweise werden von Ihnen in Anspruch genommen, und welche Vorteile bieten die einzelnen Finanzierungsarten?

Ruhland: Wir haben verschiedene Modelle, aus denen wir maßgeschneiderte, kundenoptimierte Lösungen anbieten können. Das beginnt mit dem klassischen Miet- oder Leasingvertrag, den wir vor Ort

als Partner einer namhaften Leasinggesellschaft unseren Kunden und Interessenten anbieten, über „operate Leasingverträge“, bei denen der Kunde das Gerät am Ende der Vertragszeit zurückgibt, bis hin zu Langzeitmietverträgen. Das alles lässt sich noch mit Servicepaketen kombinieren, damit der Kunde eine klare Kalkulationsgrundlage hat. Natürlich spielen auch Restwert- oder Rückkaufgarantien eine wesentliche Rolle in unserem Geschäft der Absatzfinanzierung. Der kluge Kaufmann fischt sich aus diesen Möglichkeiten das für ihn optimale Finanzierungsmodell heraus. Dies wird natürlich von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich sein. Steuerliche Überlegungen spielen dabei genau so eine Rolle wie langfristige Finanzplanungen.

Wenger: Die SüdLeasing offeriert im Leasingbereich bei dieser Objektgruppe zumeist den Teilamortisationsvertrag. Die nicht zu amortisierenden Restwerte lassen sich bei den stabilen Marktverhältnissen recht sicher bewerten. Zunehmend sind Lösungen als OperateLease gefragt, das heißt wir vereinbaren mit dem Kunden eine Nutzungszeit/Laufzeit und einen Betriebsstunden-Rahmen.

Nach Ablauf erfolgt gemäß einer Zustandsvereinbarung die Rückgabe des Gerätes, ähnlich einer Langzeitmiete. Dieses Modell löst auch nach den Bilanzierungsrichtlinien IFRS in der Regel keine Aktivierung aus.

Ist eine Aktivierung des Investitionsgutes beim Kunden für ihn von Vorteil, bietet sich der Mietkauf oder die Finanzierung an. Dies ist wichtig, wenn der Kunde eine Investitionsrücklage gebildet hat oder einen öffentlichen Investitionszuschuss beanspruchen kann.

Huber: Soll eine Arbeitsbühne langfristig angeschafft werden, nutzen wir folgende Möglichkeiten: Die zinsgünstigste Finanzierungsart ist meistens ein Kredit über die Hausbank. Die finanzielle Lage ist hier bekannt, und es liegen langjährige Erfahrungswerte vor. Es ist so ein schneller und problemloser Vertragsabschluss möglich.

Alternativ dazu wäre der Mietkauf. Er ist in der Regel etwas günstiger als das Leasing. Die monatlichen Raten sind sofort in voller Höhe absetzbar. Nach Vertragsende geht die Maschine mit der letzten Rate direkt in den Besitz des Mietkaufnehmers über. Es ergibt sich jedoch dabei eine Bilanzverlängerung, was sich unter Umständen im Rating negativ auswirken kann.

Wenn unklar ist, ob die Maschine nur für ein paar Jahre genutzt und anschließend gegebenenfalls nicht ins Betriebsvermögen übergehen soll, ist das Leasing oder die Langzeitmiete sehr sinnvoll. Die monatlichen Raten können voll abgesetzt werden. Es entsteht dabei keine Auswirkung auf die Bilanz. Am Ende der Laufzeit kann das Fahrzeug zurückgegeben oder die Laufzeit problemlos verlängert werden. Bei der Langzeitmiete ergeben sich durch die Fixkosten, in denen sämtliche Unterhaltskosten von der Versicherung bis hin zur Wartung inklusive sind, einfache Kalkulationsmöglichkeiten.

BM: Stichwort „Partner Web“. Können Sie uns das System und seine Vorteile aus Ihrer Sicht erläutern?

Ruhland: Da gibt es eine ganze Reihe von Vorteilen. Das „Partnerweb“, wie es uns die Südleasing zur Verfügung stellt, ermöglicht die schnelle Angebotserstellung mit tagesaktuellen Konditionen (auch direkt beim Kunden vor Ort) sowie ein schnelles online „scooring“ der Anfrage. Damit ist die Bonitätsprüfung des Kunden gemeint. Bis zu einem Betrag von 125.000,– Euro können wir im idealen Fall

... kommen aus dem Hause Wumag. BM-Bild

innerhalb von 10 Minuten die Kreditauskunft einholen und die Verträge ausdrucken. Der Kunde muss nur unterzeichnen und kann dann sofort mit einem vorhandenen Vorführgerät vom Hof fahren – einfacher geht es nicht mehr.

Wenger: Im Bereich der Absatzfinanzierung bietet das PartnerWeb für unseren industriellen Vertriebspartner die geniale Möglichkeit schnell und zuverlässig am „point of sale“ zu reagieren. Der Vertriebsmitarbeiter logt sich mit einer persönlichen Zugangsberechtigung auf unsere PartnerWeb-Plattform ein und kann schnell Finanzierungsangebote kalkulieren, diese ausdrucken und den Genehmigungsprozess für das Finanzierungsgeschäft anstoßen.

Bis zu einer abgestimmten Größenordnung kann so dem Kunden vor Ort die Genehmigung des Geschäftes offeriert und das Vertragswerk personalisiert ausgedruckt werden. Bei optimalen Datenleitungen kann dies in 10 Minuten erledigt sein. Wir denken, eine innovative Lösung, um den Kunden mit maximaler Kompetenz von dem Produkt zu überzeugen.

Huber: Bisher haben wir noch keine konkreten Erfahrungen damit gemacht. Es ist aber auf jeden Fall ein Vorteil, gleich bei der Fahrzeugbeschaffung die Finanzierung mit dem Hersteller abklären zu können, was weitere Gespräche mit der Finanzierungsgesellschaft erspart.

BM: Die SüdLeasing ist eine Tochtergesellschaft der baden-württembergischen Landesbank. Bietet diese Verbundenheit Vorteile?

Ruhland: Nach unseren Erfahrungen liegen die Vorteile einmal in der großen Kundendatenbank der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) auf die wir, wie geschildert, beim „Partnerweb“ zugreifen, was schnelle Entscheidungen ermöglicht.

Christian Huber setzt bei Lkw-Arbeitsbühnen verstärkt auf geländegängige Allrad-Modelle. *BM-Bild*

Zum anderen refinanziert sich die Südleasing größtenteils bei ihrer Mutter, was sich in sehr attraktiven Konditionen für unsere Kunden niederschlägt. Eine klassische win-win Situation.

Wenger: Die Einbindung in die Dienstleistungs- und Kompetenzpalette der LBBW bietet für den Kunden Vorteile. Große Volumina, Investitionen ins Ausland, schnelle Entscheidungsprozesse, individuelle Vertragsgestaltungen, kompetente und umfassende Beratung sind für uns tägliche Herausforderungen, denen wir uns in Zusammenarbeit mit unseren Kollegen von der LBBW beziehungsweise BW Bank gerne und mit Freude stellen.

Huber: Eine finanzstarke Muttergesellschaft als Rückhalt bietet eine gewisse Sicherheit. Leider haben die Immobilienprobleme in den USA jedoch gezeigt, wie schnell auch ein großes Kreditinstitut in finanzielle Probleme geraten kann und wie sensibel Finanzdienstleistungsunternehmen auf wirtschaftliche Schwankungen reagieren.

Herr Huber, Herr Wenger, Herr Ruhland, wir danken Ihnen für das Gespräch.

BM

Auch die neueste Errungenschaft, eine WT 700.1 der Jumboklasse, ist auf einem geländegängigen MAN-Fahrgestell aufgebaut. Das Bild zeigt die Übergabe der Hubarbeitsbühne.