

Zwei Jahre Bewährungsfrist

Die Investition in Nischenprodukte ist stets mit einem gewissen Risiko behaftet, da nicht vorhersehbar ist, wie gut sich das neue Produkt vermarkten lässt. Andererseits bieten derartige Investitionen die Chance, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Thomas Hoffmann, Geschäftsführer der Hoffmann Arbeitsbühnen-Vermietung GmbH, gehört zu den Vermietern, die Investitionen in Nischenprodukte wagen. Bei der Finanzierung arbeitet Hoffmann unter anderem eng mit Christian Ortlieb von der Universal Leasing zusammen. In einem Interview äußern sich Ortlieb und Hoffmann zum Thema Leasing, Factoring und die Arbeitsbühnenbranche.

Nicht jede Investition in Nischenprodukte ist von Erfolg gekrönt. Diese Erfahrung machte auch Thomas Hoffmann. Bei einem BM-Besuch vor etwa zwei Jahren hatte der Unternehmer in neue Produkte investiert. Der Fuhrpark wurde um Raupen-Arbeitsbühnen, Teleskopstapler und einen Miniraupenkrane erweitert.

„2007 war unser bestes Jahr“

Während die Vermietung der Teleskopstapler und Raupen-Arbeitsbühnen gut angelaufen ist, beabsichtigt Hoffmann den Miniraupenkrane jetzt zu verkaufen.

„Neue Produkte erhalten bei uns eine Bewährungsfrist

von zwei Jahren“, erläuterte Thomas Hoffmann bei einem erneuten Besuch Ende Februar. In die Bereiche Teleskopstapler und Raupenbühnen hingegen hat das Unternehmen weiter investiert. Im Fuhrpark befinden sich mittlerweile vier Teleskopstapler mit starrem Oberwagen. In diesem Jahr soll ein Teleskopstapler mit drehbarem Oberwagen folgen.

Das Segment Raupen-Arbeitsbühnen umfasst derzeit drei Maschinen. Erst im Dezember des letzten Jahres wurde der Raupen-Fuhrpark, bestehend aus zwei Ommeg-geräten, durch einen Leo 36 von Teupen ergänzt.

Eine Fuhrparkbereinigung fand zudem im Bereich Lkw-Bühnen statt. Hier setzt das



Winterfeste Palmen zieren den Büroeingang der Hoffmann Arbeitsbühnen-Vermietung. *BM-Bild*

Unternehmen den Fokus auf Arbeitshöhen bis 35 m. Sowohl die 57 m- als auch die 47 m-Lkw-Arbeitsbühne wurden verkauft. Andererseits investiert Thomas Hoffmann gerade auch in diesen Bereich. Bei den

Lkw-Arbeitsbühnen fährt Hoffmann zweigleisig: Im Fuhrpark befinden sich ausschließlich BisonPalfinger- und Multitel-Geräte.

Erst kürzlich erhielt das Vermietunternehmen wieder



Auf diesen Teil des Betriebsgelände warten die Arbeitsbühnen auf ihren nächsten Einsatz.

BM-Bild

Gemeinsam mit dem Kunden individuelle Lösungen erarbeiten.“

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

Ortlieb: Ich begleite die Arbeitsbühnenbranche mittlerweile fast 20 Jahre und in dieser Zeit haben sich viele Unternehmen aus teilweise kleinen Anfängen zu stattlichen Unternehmen entwickelt. Diese langen Kundenbindungen sind natürlich eine wertvolle Basis für die Zusammenarbeit, weil Vertrauen über die Jahre wachsen konnte.

Wie Sie wissen, gab es in der Vergangenheit nicht nur gute Jahre. Auch in diesen Jahren wurden offene und vertrauensvolle Gespräche zur individuellen Unternehmenssituation geführt. Hier ist die Kenntnis der Branche natürlich von großem Vorteil, wenn die Finanzierungsgesellschaft die Sprache des Unternehmers spricht und neben der Bonitätsbetrachtung auch die Werthaltigkeit der Objekte einschätzen kann.

Gemeinsam mit dem Kunden lassen sich so individuelle Lösungen erarbeiten und das auf kurzem Wege, denn die Gesprächspartner sind doch in fast allen Fällen die Inhaber selbst und das ist schon eine große und angenehme Besonderheit dieser Branche.

Hoffmann: Die Branchenkenntnis aber auch die langjährige Zusammenarbeit spielen eine wichtige Rolle. Gerade in den von Herrn Ortlieb angesprochenen nicht so guten Jahren zahlen sich Kenntnis der Branche und die langjährige Zusammenarbeit aus. Der Finanzierungspartner kann dann viel besser auf die Bedürfnisse und die Probleme des Vermieters eingehen. Diesbezüglich haben wir mit eher branchenfremden Finanzierungspartnern schon schlechte Erfahrungen machen müssen.

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

Ortlieb: Leasing hat den Vorteil der Bilanzneutralität und beeinflusst damit die Bilanzkennzahlen nicht negativ, wie beispielsweise eine Finanzierung die Eigenkapitalquote verändert. Dies kann für ein Bankenrating von Vorteil sein. Die Gestaltung des Ratenplanes kann individuell auf die Besonderheiten des Kunden angepasst werden und führt zu einer klaren Kalkulationsgrundlage während der Vertragslaufzeit.

Sind Ansparabschreibungen gebildet worden, ist Mietkauf das richtige Instrument. Die Bilanzierung erfolgt hier beim Kunden und das Eigentum geht mit Bezahlung der letzten Rate automatisch auf den Kunden über. Der Mietkaufvertrag kann durch eine Ballonrate am Ende der Laufzeit, ähnlich wie ein Leasingvertrag mit Restwert, gestaltet werden.

Hoffmann: Keine Antwort!!

BM: Das Jahr 2007 war auch für die Arbeitsbühnenbranche sehr erfolgreich verlaufen. Hat sich der positive Trend in den ersten Monaten dieses Jahres fortgesetzt und wie sehen Ihre Prognosen für die restlichen Monate aus?

Ortlieb: Das Jahr 2007 war sicherlich für die Arbeitsbühnenbranche ein Rekordjahr in jeder Hinsicht und diese positive Stimmung wurde mit ins Jahr 2008 genommen. Der milde Winter hat dazu geführt, dass untypisch für den Jahresbeginn weiterhin eine sehr gute Auslastung der Mietparks gegeben ist. Hieraus wird bereits die Zuversicht auf ein sehr gutes Arbeitsbühnenjahr 2008 genährt.

Das ist auch notwendig, denn die vielen bestellten Maschinen, die im Nachgang zur bauma 2007 nun sukzessive ausgeliefert werden, sollen ja auch unmittelbar zum Einsatz kommen. Und hier ist



Thomas Hoffmann (li.), Geschäftsführer der Hoffmann Arbeitsbühnen GmbH, und Christian Ortlieb, Mitglied der Geschäftsleitung der Universal Leasing GmbH. BM-Bild



Drei Lkw-Arbeitsbühnen mit Kurbelschwenktisch aus dem Hause BisonPalfinger. Darunter auch ... BM-Bild



... die jüngste Errungenschaft: die TKA 23,5 KS.

BM-Bild

eine große Nachfrage nach Arbeitsbühnen gerade recht.

Hoffmann: Auch für uns war das Jahr 2007 das bislang erfolgreichste Jahr. Seit Ende 2006 bis heute haben wir unseren Fuhrpark um 30% vergrößert. Zudem konnten wir im vergangenen Jahr im Vergleich zu 2006 ein Umsatzplus von rund 24% erzielen.

BM: Stichwort Factoring. Seit gut einem Jahr tritt die Universal Leasing verstärkt mit der Universal Factoring auf. Welche Rolle spielt das Thema Factoring in der Arbeitsbühnenbranche?

Ortlieb: Die Factoring-Erfahrungen in der Arbeitsbühnenbranche reichen von „kein Interesse“ bis zu „seit Jahren im Einsatz und bestens bewährt“. Die derzeitige Situation am Markt mit hoher Liquidität, guter Zahlungsmoral und geringen Forderungsausfällen ist

sicher nicht repräsentativ. Gerade in schwierigen Zeiten hat sich Factoring sehr bewährt und die Unternehmer beim Forderungsmanagement erheblich entlasten können.

Die Praxis zeigt auch, dass Kunden deutlich schneller zahlen, wenn eine Factoringgesellschaft eingeschaltet ist, während man den Arbeitsbühnenvermieter leichter vertrösten kann. Die Gefahr des kompletten Ausfalls der Forderung steigt natürlich, je länger die Forderung offen ist. Und dann wird es richtig teuer, denn jeder Ausfall muss dann durch Neugeschäfte erst wieder kompensiert werden.

Die vielen Fragen auf der bbi-Tagung in Bad Arolsen haben gezeigt, dass Interesse besteht und hier setzen wir mit unserer Beratung an. Der Zeitpunkt ist für die Unternehmer jetzt der Richtige, um die Weichen für die Zukunft



Seit Dezember letzten Jahres bereichert auch ein Leo 36 T den Fuhrpark der Hoffmann Arbeitsbühnen-Vermietung. *BM-Bild*

zu stellen, denn „Der Erfolg von gestern, ist der Feind von heute und der Killer von morgen“ und mit starken Unternehmenszahlen hat man auch derzeit eine sehr gute Verhandlungsposition.

Hoffmann: Wir sind seit rund 24 Monaten Factoringkunde. Wir können unsere Erfahrungen

mit dem Thema Factoring als durchweg positiv beschreiben. Herr Ortlieb hat die Vorteile gut beschrieben. Zudem haben wir nun mehr Zeit, um uns auf unser Kerngeschäft, die Vermietung von Arbeitsbühnen, zu kümmern.



Unter anderen vermietet Hoffmann kompakte Multitel-Lkw-Arbeitsbühnen auf Nissan Cabstar. *BM-Bild*

eine neue TKA 23,5 von Bison-Palfinger. Zufrieden zeigt sich der Geschäftsführer aber auch mit den Multitel-Lkw. Bei dem BM-Besuch vor zwei Jahren hatte Hoffmann kurz zuvor die ersten Multitel-Arbeitsbühnen angeschafft. Mittlerweile befinden sich insgesamt 12 Maschinen im Fuhrpark. Aufgebaut sind die Lkw-Arbeitsbühnen auf einen Nissan Cabstar.

„Der Mietpreis für eine Lkw-Arbeitsbühne auf einem Nissan ist aufgrund der geringeren Anschaffungskosten niedriger“, erläuterte Hoffmann damals. Insbesondere Kunden mit kurzen Fahrwegen greifen auf die kostengünstigere Variante zurück. Im Multitel-Programm befindet sich auch eine 20 m-Arbeitsbühne mit Gelenkteleskop-Technik. Die Gelenktechnik der 20 m-Maschine ermöglicht den leichten Zugang auch über Hindernisse hinweg. Bei Verwendung einer Teleskopmaschine müsste dabei häufig auf ein 7,5 t-Gerät zurückgegriffen werden.

„Seit Ende 2006 haben wir unseren Fuhrpark um etwa 30% vergrößert“, berichtete Thomas Hoffmann im Gespräch. Wie



Neben Arbeitsbühnen und Teleskopstaplern befinden sich auch Gabelstapler im Fuhrpark der Hoffmann Arbeitsbühnen-Vermietung. *BM-Bild*



Bereit für den nächsten Einsatz. Eine dieselgetriebene Teleskop-Arbeitsbühne auf einer Transporteinheit. Insgesamt umfasst der Maschinenpark des Waghäuseler Unternehmens 12 große Teleskopmaschinen mit über 20 m Arbeitshöhe.

BM-Bild

viele Arbeitsbühnenvermieter, so blickt auch Hoffmann auf ein erfolgreiches Jahr 2007 zurück. „2007 war unser bestes Jahr. Im Vergleich zu 2006 konnten wir ein Umsatzplus von etwa 24% erzielen.“

„Wir konnten in den letzten Jahren die Preise stabil halten“, so die Antwort von Thomas Hoffmann auf die Frage nach der Mietpreisentwicklung beim Besuch im Februar dieses Jahres. „Jedoch haben wir in

diesem Jahr die Preise, insbesondere die Transportpreise, erhöht. Einerseits hängt dies damit zusammen, dass sich beispielsweise die Kosten für ein 3-Achs-Lkw-Chassis von 2003 bis heute etwa um 25% er-

höht haben. Andererseits müssen wir auch die steigenden Spritpreise bei den Transportkosten weitergeben.“

BM

Get Lifted

RHINO 240RXT

Mit Feingefühl für rauhes Terrain

www.dinolift.com **DINO Lift®**