

Mit intelligenter Finanzierung handlungsfähig bleiben

In Zeiten der Ungewissheit ist von Unternehmen Flexibilität gefragt, um auf dynamische Entwicklungen des Marktes zu reagieren. Auf notwendige Investitionen müssen sie dabei nicht verzichten. Ein Gespräch mit Peter Lingner und Jens Mensing vom Finanzierungsdienstleister DLL.



Peter Lingner, Head of Regional Sales West – BeNeLux/Dach DLL



Jens Mensing, Senior Key Account & Fleet Solutions Manager

Mit welchen Finanzierungslösungen unterstützt DLL die Kunden angesichts des Drucks zu investieren auf der einen Seite und den derzeitigen hohen Risiken auf der anderen Seite?

Jens Mensing: Die Auswahl aus der Vielzahl von Finanzierungsmöglichkeiten muss abhängig vom Bedarf und den finanziellen Möglichkeiten des Kunden erfolgen – das gilt sowohl in Pandemiezeiten als auch bei stabilen Marktsituationen. Von daher bietet DLL ihren Kunden die klassischen Finanzierungsformen wie Mietkauf oder Leasing mit Teilarmortisation auch mit entsprechenden saisonbedingten Zahlungsmöglichkeiten an. In den letzten Jahren konnten wir in der Baumaschinenbranche insgesamt einen verstärkten Trend zu Produkten wie Fair Market Value Leasing (FMV) feststellen. Bei diesem flexiblen Produkt liegt das Hauptaugenmerk nicht mehr vorrangig auf Besitz zu starren Konditionen, sondern auf nutzungsbasierten Finanzierungslösungen, die das Unternehmen in die Lage versetzen, jederzeit flexibel und agil zu operieren, um bei den dynamischen Entwicklungen des Marktes stets die Geschäftsziele zu erreichen.

Bei FMV öffnet DLL den Weg zu neuesten Technologien und Maschinen bei gleichzeitig voller Flexibilität. So kann sich unser Kunde ausschließlich auf sein Geschäft konzentrieren und muss sich nicht mit organisatorischen Fragen befassen. Am Ende der Vertragslaufzeit kann er sich entscheiden, ob er die Laufzeit verlängern, die Maschinen zu einem fairen Markt-

„DLL hat trotz der Corona-Krise weiterhin Finanzierungsverträge im normalen Rahmen abgeschlossen. Und wir betreuen unsere Kunden nach wie vor durch den ganzen Prozess.“

preis ins Eigentum übernehmen oder ob er sie zurückgeben und auf modernste Technologie umsteigen will. Diese Lösung kam zum Beispiel für viele Kranunternehmen bisher kaum in Betracht, könnte aber aufgrund der Unsicherheiten durch die aktuelle Pandemie und angesichts der meist befristeten Großprojekte jetzt durchaus ein Thema werden.

Wie sind Sie im zurückliegenden Lockdown mit laufenden Leasingverträgen umgegangen?

Peter Lingner: Während der ersten Pandemie-Welle im Frühjahr 2020 haben wir unseren Kunden eine schnelle und unkomplizierte Lösung in Form von Stundungen angeboten und konnten damit erste Unsicherheiten nehmen. Denn die Kunden konnten dadurch Zeit gewinnen, um die weitere Entwicklung abzuwarten und zusätzliche Maßnahmen zur Sicherung von Liquidität und zur Gewährleistung des Arbeitsschutzes einzuleiten.

Erfreulicherweise konnten die gestundeten Beträge zum Teil direkt zurückgezahlt oder die Rückzahlungen in Raten ohne Probleme gestartet werden. Mit der Akkreditierung bei der KfW haben wir darüber hinaus eine Möglichkeit geschaffen, dort eine Platzierung zu gewährleisten, wenn die entsprechenden Voraussetzungen bestehen.

Wie sehen Sie die Entwicklung in der Baubranche, und wie stellt sich DLL auf?

Jens Mensing: Die Baubranche im generellen, wie auch die Kranbranche, hat sich sehr stabil und stark gezeigt. Dort ist alles weitestgehend normal weitergegangen, so dass auch bei DLL das Umsatzvolumen 2020 auf Vorjahresniveau lag. Die vergangenen Monate haben aber gezeigt, dass die Branche tendenziell eher in

kleine als in große Maschinen investiert. Der Grund dafür ist offensichtlich: Baumaßnahmen im privaten Bereich boomen seit Corona, Arbeiten an Haus und Garten werden jetzt in Angriff genommen, während Großinvestitionen wie zum Beispiel Investitionen in die Krantechnik aufgrund der Unsicherheiten eher verhalten sind und, wenn möglich, aufgeschoben werden.

DLL hat trotz der Corona-Krise weiterhin Finanzierungsverträge im normalen Rahmen abgeschlossen. Und wir betreuen unsere Kunden nach wie vor durch den ganzen Prozess. Allerdings hat uns die räumliche Nähe unseres Unternehmenssitzes zu Heinsberg gleich beim Ausbruch der Pandemie vor eine große Aufgabe gestellt. Unmittelbar nach Karneval 2020 haben wir die operationelle Abwicklung vollständig ins Home-Office verlegt. Von Freitag auf Montag mussten wir alle Prozesse papierlos darstellen. Das war eine ziemliche Herausforderung.

Auf der anderen Seite hat unsere Muttergesellschaft, die Rabobank, weiterhin grünes Licht für Finanzierungen gegeben – und das ohne Engpässe oder Einschränkungen. Auch in der gegenwärtigen Krise, wie schon während der Finanzmarktkrise 2009/2010, stehen DLL und Rabobank für Stabilität.

Hat die Corona-bedingte Wirtschaftskrise zu neuen Finanzierungslösungen geführt?

Peter Lingner: Wie eben erwähnt, hat sich die Bauindustrie, und speziell die Kranbranche, während der Corona-Pandemie als stabiles Standbein der deutschen Wirtschaft erwiesen. Anders als die Tourismuswirtschaft, der Einzelhandels oder die Gastronomie ist die Branche bis jetzt vergleichsweise unbeschadet durch die Krise gekommen, denn sie ist nur geringfügig von den Lockdown-Maßnahmen betroffen. Trotzdem sind die Konjunkturaussichten unsicher. Eine wichtige Hilfe sind in dieser Situation flexible Finanzierungslösungen, die in kritischen Zeiten helfen, die Markterfordernisse adäquat zu bedienen, ohne allzu hohe Investitionsrisiken einzugehen. Hier setzt das vorhin aufgeführte Produkt Fair Market Value Leasing an, das in einigen Bereichen bereits stark genutzt wird.

Wie ist DLL in Fragen von Kranfinanzierung aufgestellt?

Jens Mensing: DLL ist ein Tochterunternehmen der niederländischen Rabobank-Gruppe und in über 30 Ländern aktiv. In jedem Land haben wir lokale Ansprechpersonen für Kranfinanzierungen, die maßgeschneiderte Finanzierungslösungen anbieten können. In Deutschland sind das unter anderem Peter Lingner und ich. Wir beide haben zusammen mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Kranfinan-



Fair Market Value Leasing

Finanzierungslösungen nach dem Fair Market Value Leasing (FMV) orientieren sich am Ansatz des sogenannten Pay-per-Use, bei dem nur die Leistung bezahlt wird, die der Nutzer auch in Anspruch nimmt. Beim FMV haben Kunden die Möglichkeit, Maschinen gegen einen monatlichen Betrag zu nutzen, ohne sie direkt zu kaufen. Zusätzlich zu der monatlichen Nutzungsgebühr können Services wie Versicherung gebucht werden. Wartungen und Reparaturen sind im Baumaschinenbereich bereits möglich und werden für den Kranbereich derzeit erarbeitet. Am Ende der Vertragslaufzeit entscheidet der Kunde, ob er die Laufzeit verlängert, die Maschinen zu einem fairen Marktpreis ins Eigentum übernimmt oder sie zurückgibt und auf modernste Technologie umsteigt. FMV verschafft Anwendern damit eine Flexibilität, die hilft, individuelle Geschäftsmodelle auch in Krisenzeiten zukunftssicher zu gestalten.

KM