Den Kunden nicht nur bilanziell beurteilen

Dass Basel II schon heute die Kranlandschaft verändert hat, zeigt sich unter anderem daran, dass die klassische Finanzierung der teils millionenschweren Investitionen ganz offensichtlich ein Auslaufmodell ist. Hohes Anlagevermögen bei vergleichsweise geringen Erträgen und die Nähe zur Baubranche – da winken viele Banker ab. Eigentlich sollte dies die Stunde der freien Finanzdienstleister sein, doch auch die haben zunehmend Schwierigkeiten, Kapital auf dem freien Kapitalmarkt zu akquirieren. Darum sollte ein Baumaschinen-Finanzierer nicht nur das notwendige Objekt- und Kunden-Know-how mitbringen, sondern auch einen finanzstarken Partner im Hintergrund haben. Aus diesem Grund scheint das Joint Venture zwischen Terex und De Lage Landen folgerichtig.

Terex Financial Services (kurz TFS) – das ist der Name des Joint Ventures aus dem Baumaschinenkonzern Terex einerseits und dem Absatzfinanzierer De Lage Landen, einer Tochter der Rabobank-Gruppe, andererseits. TFS ist Bestandteil der Terex-Gruppe und finanziert ausschließlich Terex-Produkte. Natürlich auch die Terex-Demag-Krane.

Allerdings, so betonte Matthias Mayer, Manager Comercial Sales Support bei Terex-Demag in Zweibrücken, im Interview mit KM, habe der Terex-Demag-Kunde auch zukünftig die Wahl, mit wem er die Finanzierung der Maschinen abwickelt, und man arbeitet aus diesem Grund auch mit verschiedenen anderen Finanzierern zusammen.

Eine Verpflichtung zur Finanzierung über TFS besteht also nicht. Aber das Angebot, nicht nur das Produkt, sondern auch die Finanzierung aus einer Hand bekommen zu können, ist für viele Terex-Kunden durchaus interessant.

Die Geschichte: Von der Kooperation zum Joint Venture

Die Zusammenarbeit zwischen Terex und De Lage Landen begann im November 2002. Unter dem Handelsnamen „Terex Financial Solutions“ wurde seinerzeit ein Private-Label-Programm auf Basis einer europaweiten Kooperationsvereinbarung aufgelegt. Terex und De Lage Landen (DLL) arbeiten in den USA bereits seit langen Jahren zusammen, so dass die Entscheidung auch in Europa mit DLL zusammenzuarbeiten nahe lag.

Diese Zusammenarbeit bietet beiden Parteien ohne Zweifel Vorteile. Terex ist die Nr. 3 der weltgrößten Baumaschinenhersteller und ist ein Full-Liner mit entsprechendem Finanzierungsbedarf und Wachstumspotential, womit Terex für DLL natürlich ein sehr interessanter Partner ist. Als Tochter der Rabobank-Gruppe ist DLL ebenfalls ein wichtiger europaweiter Player im Bereich der Absatzfinanzierung und bietet Finanzierungslösungen in den wichtigsten europäischen Baumaschinen- und Kranmärkten an.

Aufgrund der positiven und überaus erfolgreichen Entwicklung der Zusammenarbeit haben sich Terex und DLL vor der Bauma 2004 entschieden, die Zusammenarbeit noch enger zu gestalten und ein gemeinsames Joint Venture, die Terex Financial Services (TFS), zu gründen. Somit wurde auf der Bauma der Grundstein für eine langjährige Partnerschaft zwischen Terex und DLL in Europa gelegt. Heute ist Terex Financial Services (TFS) unter anderem in Deutschland, Frankreich, Italien, Benelux, Großbritannien, Spanien und Skandinavien vertreten, wobei in all diesen Ländern die Produktgruppen Krane, Hubarbeitsbühnen, Baumaschinen sowie Sieb- und Brechertechnik finanziert werden.

Mittlerweile ist TFS ein integrierter Bestandteil der Terex-Organisation und deren Vertriebseinheiten mit einem eigenen Management, das sich sowohl aus Mitgliedern von Terex als auch von DLL zusammensetzt und in jedem Land ein eigenes Finanzierungsteam stellt.

Das „Deutschland-Team“

Zu Beginn der Zusammenarbeit zwischen Terex und DLL startete das TFS-Team mit drei Mitarbeitern. Schnell wurde aber deutlich, dass das Umsatzvolumen und der damit einhergehende Beratungsaufwand die Kapazitäten überstieg. Heute umfasst das TFS-Team sechs Mitarbeiter mit eigenen Beratungsspezialisten unter anderem für den Kranbereich. Neben drei Vertriebsaußendienstlern kümmern sich drei Vertriebsinnendienstler um die Finanzierungsbedürfnisse der Terex-Kunden.

Sitz der Gesellschaft ist Düsseldorf, wobei von hier aus nicht nur die Beratung und Betreuung der Kundschaft koordiniert wird, sondern auch alle anderen Abteilungen wie Kreditabteilung, Vertragsverwaltung und Buchhaltung ansässig sind. Somit stellt TFS trotz seiner internationalen Ausrichtung die umfassende Betreuung der Kundschaft durch nationale Serviceeinheiten sicher.

Seit Beginn der Zusammenarbeit zwischen Terex und DLL in Deutschland ist Terex-Demag einer der wichtigsten Hersteller für TFS innerhalb der Terex-Gruppe. Sowohl die einzelnen Finanzierungsvolumina als auch das Gesamt-Finanzierungsvolumen in Europa tragen einen Großteil zum Erfolg des Joint Ventures bei. Dabei verlan-

Ob „Brot und Butter"-Gerät oder Großkran: Nicht nur technisch und preislich gibt es da erhebliche Unterschiede, sondern auch bei der Finanzierung.

gen die hohen Anforderungen an individuelle Finanzierungslösungen auch ein hohes Maß an Kunden- und Branchen-Know-how.

Die enge Zusammenarbeit mit dem Hersteller Terex-Demag und das damit verbundene Produkt- und Kunden-Know-how erleichtert es TFS natürlich, die Finanzierung individuell auf das zu finanzierende Objekt und den Kunden abzustimmen.

Dabei spielt natürlich die enge Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen den Finanzierungsspezialisten und den Vertriebsmitarbeitern von Terex-Demag eine entscheidende Rolle. Wurden im ersten Jahr der Kooperation zwischen Terex und DLL rund 25 % aller in Deutschland verkauften Terex-Demag-Krane durch TFS finanziert, sind es aktuell bereits 40 % .

Die Höhe der Assets (verwalteten Forderungen) aus dem Kranbereich gibt TFS mit rund 28 Millionen Euro an. Erklärtes Ziel von TFS ist es, im Jahr 2005 mindestens jeden zweiten Terex-Demag-Kran zu finanzieren.

Individuelle Lösungen durch Markt-, Kunden- und Produktnähe

Vom klassischen Mietkauf über das Leasing bis hin zur mittel- und langfristigen Miete kann TFS ein umfangreiches Programm steuer- oder bilanzoptimierter Finanzierungslösungen darstellen. Darüber hinaus bietet der Finanzdienstleister seinen Kunden auch die entsprechenden Versicherungen zu den Maschinen.

Die individuellen, maßgeschneiderten Lösungen stehen dabei nach eigenem Bekunden im Fokus der Kundenberatung. Dabei sei es eben auch wichtig, dass man einen Kunden nicht nur rein bilanziell beurteile, sondern auch den persönlichen Hintergrund oder die regionale Wettbewerbssituation berücksichtige. Schließlich unterscheide diese spezielle Kunden- und Marktkenntnis die „Kranspezialisten" von den Hausbanken, so der Tenor eines Interviews, das KM in Zweibrücken führte.

KM

Knott Eckstett, Film bekannt