Tendenz zur Rate

In vielen Fällen führt der Weg zur Finanzierung von Kranen direkt zu den Finanzdienstleistern, den Leasinggesellschaften. Zu Beginn des Jahres haben De Lage Landen und Terex ein Joint Venture vereinbart, Terex Finacial Services (TFS), das aus Terex Financial Solutions hervorgegangen ist und nun als Absatzfinanzierer möglichst viele Terex-Objekte betreuen möchte. Neben den „Klassikern", Mietkauf und Leasing, bietet TFS auch die mittel- und langfristige Miete von Objekten sowie Versicherungen an. Ob jetzt Terex-Kunden prinzipiell über das Terex-Absatzinstrument finanzieren müssen und wo die Vorteile liegen, wenn ein Kranvermieter zugleich auch Mieter ist, das wollte KM in einem Gespräch mit Matthias Mayer, Manager Commercial Sales Support bei Terex-Demag, und Peter Lingner, Account Manager bei TFS, in Erfahrung bringen.

Matthias Mayer arbeitet seit 2003 im Hause Terex-Demag und ist verantwortlich für Finanzierungsangelegenheiten im nationalen und internationalen Geschäft. Aufgrund seiner jahrelangen Erfahrung als Firmenkundenbetreuer bei einer deutschen Großbank ist er kompetenter Ansprechpartner für Kunden, Finanzierungsgesellschaften und Vertriebsmitarbeiter.

KM: Terex Financial Services und Terex-Demag gehören zu einer großen „Familie". Muss jetzt der Terex-Demag-Kunde in Deutschland über TFS finanzieren?

Lingner: Wir von Terex Financial Services wollen natürlich die Kunden davon überzeugen, unsere Leistungen in Anspruch zu nehmen. Doch es besteht kein Zwang, bei uns zu finanzieren. Der Kunde hat die freie Entscheidung, auch andere Leasinggesellschaften in Anspruch zu nehmen. Jedoch ist es natürlich unser Bestreben, Terex Financial Services als Absatzfinanzierungsinstitut für Terex-Maschinen zu etablieren.

Mayer: Aus der Terex-Demag-Perspektive möchte ich betonen, dass natürlich der Kunde die letzte Entscheidung trifft. Wir arbeiten nach wie vor und in Zukunft, wie in der Vergangenheit auch schon, mit anderen Leasinggesellschaften zusammen. Und oft ist es ja so, dass der Kunde von sich aus schon einen Wunschpartner mitbringt, mit dem er finanzieren will. Da werden wir uns selbstverständlich nicht verweigern.

KM: Wenn Sie, Herr Lingner, also möglichst alle Terex-Kunden bedienen möchten, müssen Sie natürlich entsprechend interessante Produkte anbieten. Was bieten Sie Ihren Kunden konkret an, damit diese nach Möglichkeit über TFS finanzieren?

Lingner: Die Terex Financial Services ist ja schon seit einiger Zeit im Markt tätig, vorher eben als Terex Financial Solutions, und wir haben uns eine entsprechende Kompetenz im Markt erworben: Wir wissen zum Beispiel, welche Kundenstrukturen und welche Finanzierungsansprüche es gibt. Wir bieten den klassischen Mietkauf und auch Leasing an, aber darüber hinaus auch noch die mittel- und langfristige Objektmiete, wobei das Restwertrisiko dann auch beim Finanzierer liegt. Wir wollen damit eine bilanzerleichternde Lösung anbieten, um auch die Kennzahlen der Unternehmen, die wir betreuen, verbessern zu können. Außerbilanzielle Lösungen werden ja immer wichtiger nach Basel II, um die entsprechenden Vorgaben zu erfüllen und sich im gesamten Rating zu verbessern. Und vor diesem Hintergrund bieten wir unseren Kunden insgesamt sehr flexible Modelle an. Diese flexiblen Modelle wiederum werden auf Kundenbasis beziehungsweise Objektbasis abgestellt. Welches Finanzierungsmodell sich anbietet, ist nicht zuletzt eine Frage der Objektgrößen. Für kleinere Krangrößen bis 100 t zum Beispiel ist die Finanzierung sicherlich anders darzustellen als für Großkrane. Und vor diesem Hintergrund gehen wir sehr speziell auf die Kundenwünsche ein und bieten den Kunden entsprechende Lösungen und Konzepte an. Egal, ob der Kunde eine steueroptimierte Finanzierungsvariante, eine liquiditätsschonende Ratenstruktur oder eine möglichst flexible Vertragsform wünscht, wir wollen dem Terex-Demag-Kunden immer die optimale Finanzierungsform anbieten.

KM: Sie sprechen von bilanz- und steueroptimierten Modellen. Können Sie das näher erläutern?

Lingner: Bei Investitionen dieser Größenordnung, bei denen wir sehr schnell auch Millionenwerte erreichen, kommen alle Banken in ihren Ratings natürlich sehr schnell zu schlechteren Ergebnissen aufgrund der hohen Verschuldung im Verhältnis zum Bilanzvolumen. Für Kunden mit einem hohen Verschuldungsgrad kommen somit außerbilanzielle und steueroptimierte Varianten in Frage, um insgesamt das Bilanzvolumen wieder herunterzufahren. Bilanzoptimierte Finanzierungen, die nicht über Abschreibungen gesteuert werden, sind somit ein gutes Mittel das Unternehmensrating zu verbessern. Das ist klassischer Weise im Leasing der Fall und auch in der Miete. Die Miete ist insofern noch ein bisschen attraktiver, weil auch das Restwertrisiko nicht zu Lasten des Kunden geht. Neben den Vorteilen, die eine mittel- oder langfristige Anmietung von Kranen in Bezug auf Basel II mit sich bringt, bietet diese Finanzierungslösung noch weitere Vorteile für den Kranunternehmer. So kann diese Finanzierungsform helfen, Gewerbesteuer aus Dauerschulden zu minimieren, und zudem schützt die mittelfristige Anmietung von Kranen vor der Überalterung des Kranfuhrparks und hält den Kranunternehmer flexibel bei der Zusammensetzung seines Kranfuhrparks.

KM: Wie sichern Sie das Restwertrisiko für sich selbst ab?

Lingner: Das Restwertrisiko sichern wir in der Gruppe ab. Terex Financial Services verfügt über eigene Remarketing-Abteilungen, die europaweit oder auch international – über den Kontinent hinaus – tätig sind. Wir verfügen also über eine Absatzmöglichkeit in andere Länder, um die Krane dort zu verkaufen. Das Risiko daraus nehmen wir.

KM: Neukranfinanzierung, Gebrauchtkranverwertung, das hört sich ja beinahe nach Full-Service an. Bietet TFS denn darüber hinaus noch Services, zum Beispiel im Bereich Versicherungen?

Lingner: Da wir ja wissen, dass das Full-Service-Konzept in Zukunft immer wichtiger wird, haben wir uns mit einer großen Versicherung zusammengetan und bieten entsprechende Versicherungsleistungen an. Der Kunde kann bei uns also Finanzierung und Versicherung aus einer Hand bekommen, die letztendlich in einem Wert auftauchen. Das heißt, wir buchen einen Betrag ab, der sich aus Rate und Versicherung zusammensetzt. Die Konditionen sind auch attraktiv für jene Kunden, die verschiedene Objekte haben und versichern wollen. Wir versichern einerseits natürlich die Krane, die wir finanzieren. Wir haben darüber hinaus aber dann auch die Möglichkeit, den Versicherer mit an den Tisch zu bringen, für den Fall, dass gewünscht wird, auch andere Objekte zu versichern. Wir können also ganze Pakete schnüren.

KM: Wie ist der Name des Versicherers?

Lingner: Der Versicherer ist die Allianz.

KM: Die Maschinenversicherer hatten in der zurückliegenden Zeit ja das Problem, dass ihre Maschinenversiche-

rung speziell der Krane sich nicht unbedingt sehr kostendeckend gestaltet hat und die Verträge entsprechend saniert werden mussten. Wie decken Sie dieses Risiko denn intern ab, wenn jetzt der Kunde Finanzierung und Versicherung aus einer Hand erhält? Werden Sie dann nicht unter Umständen für den Sanierungsbedarf des Versicherers mitverantwortlich gemacht?

Peter Lingner arbeitet seit 2004 bei der Terex Financial Services GmbH als Vertriebsleiter im Geschäftsbereich Krane national. Bereits seit vielen Jahren in der Finanzierungsbranche tätig, hat er sich in den letzten Jahren auf den Kranbereich spezialisiert. Umfangreiche Produktkenntnisse und langjährige Erfahrung in diesem Business zeichnen ihn aus.

Lingner: Die Versicherung an sich ist eine Versicherung, die die Terex Financial Services als Vertragspartner abgeschlossen hat. Das heißt, wir poolen alle Verträge. Wir haben keinen Einzelvertrag auf Kundenebene, sondern wir haben einen Gesamtvertrag auf Terex Financial Services-Ebene. Dadurch schlagen Einzelrisiken nicht durch. Trotzdem kann man im Einzelfall sicherlich nicht ganz ausschließen, dass es zu Erhöhungen kommt. Das behält sich auch der Versicherer vor. Aber durch das Poolen des gesamten Bestandes, und ich meine das gesamte Terex-Equipment auch im Bereich Bagger, Radlader, Mini-Bagger und so weiter, verfügen wir natürlich über ein Portfolio, das sehr interessant ist und das darüber hinaus natürlich auch entsprechende Versicherungsbeiträge sichert.

KM: Wohin geht Ihrer Ansicht nach denn bei den Finanzierungen die „Reise"? Insbesondere angesichts der Tatsache, dass heute kaum ein Betreiber wissen kann, wo in einigen Jahren die Einsatzfelder für seinen Fuhrpark liegen und er diesen dann entsprechend umstrukturieren muss?

Lingner: Ja, wie gesagt, wir sehen die Tendenz zur Rate, zum Full-Service. Es wird also eine Rate für eine gewisse Laufzeit vereinbart, mit der die Anschaffung des Objektes und die Vermarktung des Objektes am Ende der Laufzeit und gegebenenfalls die Versicherung abgedeckt ist. Das Bilden stiller Reserven wird nicht mehr in dem Maße, wie es noch früher der Fall war, von Bedeutung sein. Der klassische Mietkauf mit entsprechend hohen stillen Reserven wird also an Bedeutung verlieren. Es geht einfach darum, das Anlagevermögen zu senken, die Rentabilität zu erhöhen, wieder operativ Erträge zu erwirtschaften, kurzum die Kennzahlen zu verbessern. Und das ist in diesem Fall natürlich über die Full-Service-Miete mit Versicherung geregelt, wobei diese Variante, ich sage mal die mittelfristige Miete, – neben anderem – auch noch den Vorteil bietet, dass die Unternehmen sehr flexibel ihren Fuhrpark gestalten und umstrukturieren können.

KM: Wir haben jetzt sehr viel über Kennzahlen gesprochen. Wie sieht es denn mit jenen Kunden aus, bei denen die Zahlen nicht so erfreulich sind?

Mayer: Für uns als Hersteller steht nach wie vor der Kunde im Vordergrund und nicht dessen Zahlen. Insofern legen wir auch großen Wert darauf, dass nicht nur die Bilanzen analysiert werden, sondern auch die Vergangenheit des Kunden, und dass somit unsere Erfahrungen mit ihm bei der Bewertung berücksichtigt werden. So kommt dann oftmals auch eine Finanzierung zustande, die vielleicht bei Analyse des reinen Zahlenwerks nicht zustande gekommen wäre.

KM: Das ist ein schönes Schlusswort. Wir danken Ihnen für das Gespräch.

Im KM-Verlag erhältlich:

Das Handbuch für Betreiber!

„Das große Buch der Fahrzeugkrane, Band II – Handbuch für Kranbetreiber – Rechtsgrundlagen, Risikovorsorge, Organisationshilfen" wendet sich an alle, die in entscheidender Position mit Kranen und Schwertransporten zu tun haben: an Kranbetreiber, Disponenten, den technischen Außendienst, Kranführer, Versicherungsfachleute, Juristen und auch an all jene, die Kran- und Schwertransportdienstleistungen in Anspruch nehmen. Sie alle werden dieses Werk mit großem Gewinn lesen – im wahrsten Sinne des Wortes. Dr. Rudolf Saller erläutert die in der Kran- und Schwertransportbranche gängigen Vertragstypen, grenzt sie anhand zahlreicher gerichtsanhängiger Fallbeispiele gegeneinander ab und veranschaulicht, welche Folgen unzureichende Vertragsvereinbarungen oder gar das völlige Fehlen (schriftlicher) Verträge haben können.

Damit Kran- und Schwertransportunternehmen bei ihrer täglichen Arbeit auf der juristisch sicheren Seite stehen, ist dem Buch ein umfassender Fundus an Formularvordrucken in offenen Word-Dokumenten und als pdf-Dateien beigefügt. Darunter solch wichtige Vordrucke wie Baustellenprotokolle oder die Anzeige überschneidender Arbeitsbereiche. Aber auch Einstellungsverträge für Niederlassungsleiter, Disponenten, Fuhrpark- und Montageleiter oder Geschäftsführer sind diesem viel beachteten Fachbuch beigefügt.

Das Buch kann direkt beim KM-Verlag oder im Buchhandel unter der ISBN 3-934518-04-4 bezogen werden.

KM-Verlags GmbH · Eichendorffstraße 47 · D-64347 Griesheim
Tel. +49 (0) 61 55 / 82 30 30 · Fax +49 (0) 61 55 / 82 30 32 · hellmich@kmverlag.de · www.kmverlag.de