

Mehr als reine Objektfinanzierung

Scharfer Wettbewerb, schlechte Zahlungsmoral, Banken, die die angeblich so baunah Kranbranche als Kunden meiden - die Krandienstleistung ist ein hartes Geschäft. Aber es zeichnen sich auch positive Tendenzen ab. So deutet die Lage bei den Gebrauchtkranen darauf hin, dass die dringend gebotene Marktberreinigung abgeschlossen ist. Inzwischen verzeichnen Finanzierer wie die Lefac wieder ein deutlich anziehendes Neugeschäft. Über die Folgen von Basel II, die Auswirkungen auf das Leasinggeschäft und über die abgeschlossene Marktberreinigung unterhielt sich KM mit Manfred Mesters, Geschäftsführer der Lefac Leasing-Finanz GmbH.



Manfred Mesters, Geschäftsführer der Lefac Leasing-Finanz GmbH. KM-Bild

KM: Am 1. Juni 2005 sind die öffentlich-rechtlichen Geldinstitute wie beispielsweise Sparkassen und Landesbanken den Banken und Geschäftsbanken hinsichtlich Basel II gleichgestellt worden. Das heißt, auch sie müssen nun 8 % Eigenkapital vorhalten. Wie hat sich dies auf die Finanzierungssituation in der Kranbranche ausgewirkt?

Mesters: Nachdem sich die Geschäftsbanken in erster Linie auf Grund der Vorschriften von Basel II bereits seit einigen Jahren aus dem traditionellen Kreditgeschäft zurückgezogen hatten, haben die Sparkassen die so entstandene Finanzierungslücke weitestgehend abdecken können.

Mit Ausdehnung der Eigenkapital-Vorschriften auch auf den öffentlich-rechtlichen Bankensektor per 01.06.2005 gelten die Basel II-Restriktionen nunmehr auch für den Sparkassen-Bereich. Somit sind sämtliche Kreditinstitute in Deutschland aufsichtsrechtlich gleichge-

stellt und auch dem Sparkassen-Sektor bezüglich einer flexibleren und großzügigeren Kreditvergabepolitik die Hände genauso gebunden wie den Geschäftsbanken. Allerdings muss man auch betonen, dass das Thema Basel II in Deutschland zweifelsohne übertrieben worden ist und von vielen Banken auch als Argument beziehungsweise Alibi für die Durchsetzung höherer Kredit-Margen und zusätzlicher Kreditsicherheiten benutzt wurde.

Mit Wegfall der Sparkassen-Privilegien hat sich die Finanzierungssituation für die Kranbranche zwangsläufig weiter verschärft.

KM: Welche Lösungen kann die Lefac als Finanzdienstleister konkret anbieten, um die Kranvermietunternehmen in dieser Situation zu unterstützen?

Mesters: Mit Blick auf die immer noch schlechte Zahlungsmoral in der deutschen Wirtschaft, auch der öffentlichen Hände, und vor dem Hintergrund der weiterhin sehr restriktiven Kreditverga-

politik – nunmehr sämtlicher Banken – hat sich die Liquiditätssituation der Kranunternehmen weiter verschlechtert. Somit sind wir als Finanzdienstleister besonders gefragt, auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden einzugehen und möglichst maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Der Leistungsumfang einer professionellen Leasinggesellschaft im Krangeschäft geht heute weit über den traditionellen Mietkauf- beziehungsweise Leasingvertrag hinaus. Neben betriebswirtschaftlichen Beratungen geht es häufig auch um die Vermittlung von Kontakten zu branchenerfahrenen Steuerberatern, Anwälten, Versicherungsunternehmen etc. Zudem sind wir gefordert, die Laufzeiten und Raten-Strukturen unserer Finanzierungsverträge an die individuelle Unternehmenssituation anzupassen. Dies erfordert nicht selten auch die Stellung von Zusatzsicherheiten etc. Insofern sind die Leasinggesellschaften, die sich mit Kranfinanzierungen befassen,

heute keine reinen Objektfinanzierer mehr, sondern haben Teilfunktionen der Banken mit übernehmen müssen. Da die Liquiditäts- und Ertragssituation in der Kranbranche immer noch unbefriedigend ist, besteht kein Spielraum für eine finanzielle Abgeltung dieser Dienstleistungen. Wir als kleinere und überschaubare Leasinggesellschaft tun uns mit dieser Situation leichter als eine große Gesellschaft, die einen ganz anderen Neugeschäftsdruck hat und eigentlich keine individuelle Beratung kostenlos mehr zur Verfügung stellen kann.

KM: Was können die Kranbetreiber selbst unternehmen, um ihre Ratingziffern zu verbessern?

Mesters: Ich denke, dass der einzelne Kranbetreiber bedauerlicherweise auf Grund der häufig schwachen bilanziellen Verhältnisse zur Verbesserung der Ratingziffern selbst nur wenig beitragen kann. Hinzu kommt, dass die Kranbranche immer noch als baunah gesehen und somit von vielen Banken geschäftsmäßig gemieden wird.

KM: Eine Dienstleistung, die offenbar zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist das so genannte Factoring. Was verbirgt sich dahinter, welche Vorteile bietet es, welche Nachteile muss ein Factoring-Kunde in Kauf nehmen?

Mesters: Unter Factoring versteht man den Verkauf von Forderungen an eine so genannte Factoringgesellschaft. Der Umfang dieser Dienstleistung kann sehr unterschiedlich sein und so zum Beispiel auch das Forderungs-Management, wie Inkasso und Mahnwesen etc. umfassen. Der Vorteil des Factoring liegt in der kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung für den Kranbetreiber. Das Kranunternehmen zahlt an die Factoringgesellschaft eine so genannte Factoringgebühr, die sich nach dem jeweiligen Leistungsumfang richtet. Da die Factoringgebühren tendenziell nicht höher als die Kreditzinsen bei einer Bank sind und die Kranunternehmen ohnehin nur schwierig Kontokorrent-Kredite für die Zwischenfinanzierung ihrer Forderungen bekommen, hat die Bedeutung des Factoring in der Kranbranche sehr stark zugenommen. Mit Blick auf die leider immer noch sehr schwierigen Finanzierungs-Rahmenbedingungen für die Kranbetreiber stellt das Factoring somit eine attraktive Alternative zum traditionellen Kontokorrentkredit einer Bank dar.



Die Zeiten, als man als potentieller Kunde aus einem reichhaltigen Angebot gebrauchter Krane wählen konnte, sind in einigen Geräte- und Altersklassen zum Teil vorbei.

KM: Plant die Lefac selbst auch Factoring-Dienstleistungen anzubieten, oder können/wollen Sie hier auf Partner zurückgreifen?

Mesters: Wir als Lefac planen keine Factoring-Dienstleistungen anzubieten. Das Factoring unterliegt strikten aufsichtsrechtlichen Regelungen des BAFin (Bundesaufsichtsamt für das Finanzwesen) und ist sehr arbeitsintensiv; hat somit eher den Charakter von Massengeschäft, das dem Geschäftsmodell der Lefac eindeutig widerspricht. Wir verstehen uns als kleiner, aber feiner Finanzdienstleister, der sich ausschließlich auf dem Kran-Finanzierungsmarkt bewegt. Bei Bedarf seitens unserer Kundschaft sind wir gern bereit, Kontakte zu professionellen Factoringgesellschaften herzustellen.

KM: Speziell auf dem Gebrauchtcrankmarkt hat in der Vergangenheit eine gewisse Marktberreinigung stattgefunden. Zeitweise war es sogar schwierig, in bestimmten Tragkraftklassen überhaupt noch an Gebrauchtcrane heranzukommen. Und auch das Neukrängeschäft scheint in Deutschland Fahrt aufgenommen zu haben. Können Sie dies bestätigen? Macht sich eine Art „Boom“ in Ihrem Geschäft bemerkbar?

Mesters: Es ist zur Zeit tatsächlich so, dass man bis auf die großen Tonnen (250-Tonner aufwärts) quasi keine Gebrauchtcrane auf dem deutschen Markt findet. Dies bestätigt eindeutig, dass die seit vielen Jahren dringend erforderliche Marktberreinigung stattgefunden hat. Hierzu beigetragen haben sicherlich auch die auf Grund gestiege-

ner Rohstoffpreise durch die Hersteller weitergegebenen Preiserhöhungen für Neugeräte, aber auch die Lieferengpässe bei Neukranen, verursacht durch die allseits bekannte (wenn auch wunderliche) Reifenknappheit. Auch das Neukrängeschäft hat in Deutschland deutlich an Fahrt gewonnen, wobei es zur Zeit so aussieht, als wenn die Hersteller die deutlich angezogene Nachfrage nach Neukranen in diesem Jahr auf Grund der Reifen-Probleme nicht vollständig werden befriedigen können. Sämtliche Hersteller berichten von zum Teil beträchtlichen Lieferzeiten, die die Kranbranche in den letzten Jahren so nicht gekannt hat. Auch wir können den

„Boom“ bestätigen, da unser Neugeschäft im 1. Quartal 2006 deutlich über dem der Vorjahre gelegen hat.

KM: Glauben Sie, dass die derzeitige Kreditvergabepaxis der Banken beziehungsweise die Liquiditätssituation der Kranbetreiber hier als Hemmschuh wirkt? Könnten mehr Krane in Deutschland verkauft werden, wenn die finanzielle Situation nicht derart angespannt wäre, beziehungsweise die Banken risikofreudiger wären?

Mesters: Das glaube ich nicht, da nur ganz wenige Krane über die jeweiligen Hausbanken finanziert werden. Wenn ein Kranbetreiber in der Lage ist – und hier handelt es sich, wie gesagt, um

Ausnahmefälle – ein Objekt über seine Hausbank zu finanzieren, dann verfügt das Unternehmen über eine einwandfreie Bonität. Dann dürfte auch die Finanzierung von Zukunftsinvestitionen über die Hausbank kein Thema sein. Ansonsten erfolgt die Finanzierung von Mobilkranen ohnehin fast ausschließlich über die bekannten Objektfinanzierer (wie Südleasing, Gefa, Lefac etc.) und diese sind über die aktuelle Situation in der Kranbetreiber-Branche (Wettbewerbslage, Liquiditätssituation, Standing des Unternehmens etc.) zeitnah informiert und begleiten dieses Marktsegment schon seit vielen Jahren. Solange ich Krane finanziere, und das sind

TRS Transport-Service
Genehmigungsbeschaffung und Transportbegleitung durch ganz Europa

Außergewöhnlicher Service

Außergewöhnliche Transporte

TRS TRANSPORT-SERVICE GmbH
Postfach 13 04 29, 45294 Essen, Tel. 0201 - 592 83 00
NIEDERLASSUNG BUNDE
Dollartstraße 4, 26831 Bunde, Tel. 04953 - 923674

TRANSPORT-SERVICE
Ein Allianzpartner der Nooteboom Trailers B.V.
Website: www.trstransport-service.de

Der ATF 65G-4 bei seiner Präsentation im Sommer des vergangenen Jahres. Die guten Gebrauchtkranpreise lassen Investitionen in Neugeräte derzeit attraktiv erscheinen. *KM-Bild*



immerhin schon rund 20 Jahre, hat die Branche fast immer mit Problemen zu kämpfen gehabt.

In den Finanzierungsmöglichkeiten sehe ich daher zur Zeit nicht die entscheidende Restriktion für mehr Kranverkäufe, eher in den besagten Lieferengpässen (Reifen-Problematik) und Lieferzeiten für die Geräte.

KM: Welche Vorgehensweise würden Sie einem Kranbetreiber konkret empfehlen, der heute die Anschaffung eines Neugeräts erwägt und der nicht die erhoffte Unterstützung von seiner (Haus)bank erhält? Welches Finanzierungsinstrument ist für wen das Richtige?

Mesters: In der Kranbranche ist es üblich, dass die Kranhersteller ihren Kunden Leasinggesellschaften für die Objekt-Finanzierung empfehlen beziehungsweise benennen. Auch ist es keine Seltenheit, dass der Kranhersteller den ersten Kontakt zwischen Leasinggesellschaft und Kranbetreiber vermittelt. Zudem gibt es natürlich die Möglichkeit, sich über die Fach-Presse (wie Kranmagazin etc.) oder über das Internet Adressen von Objektfinanzierern zu

beschaffen. Eine Leasinggesellschaft, die sich in der Branche auskennt und seit langem Krane finanziert, wird für den jeweiligen Kunden die optimale Finanzierungsform und -struktur finden. In den meisten Fällen bietet sich auf Grund der doch schwächeren Bilanzverhältnisse das klassische Leasing an.

KM: Sie als Finanzdienstleister müssen sich selbst refinanzieren, auch Sie werden geratet, auch Ihnen schaut man in die Bilanzen. Wie stellt sich die Situation für die Lefac zur Zeit dar, denn schließlich vertreten Sie eine Klientel, um deren Ratingziffern es auf den ersten Blick – zumal für Branchenfremde – mitunter nicht sonderlich gut gestellt ist.

Mesters: Sie haben Recht, auch wir müssen unsere Finanzierungsverträge extern refinanzieren und unterliegen einem entsprechenden Rating. In früheren Jahren war es in der Leasingbranche durchaus üblich, dass die Refinanzierung der Leasing-beziehungsweise Mietkaufverträge auf der Basis eines regresslosen Forderungsverkaufes von den Refi-Banken vorgenommen wurde. Diese Refinanzierungsform gehört

heutzutage – zumindest betrifft das die Kran-Finanzierungsverträge – der Vergangenheit an. Das heißt, dass wir als Lefac unseren Vertragsbestand größtenteils auf Darlehensbasis refinanzieren, das heißt unter vollem Obligo Lefac. Die Ratingziffern unserer Kunden haben für die Refinanzierung der jeweiligen Verträge damit nur eine untergeordnete Bedeutung. Dieser Trend durchzieht die gesamte Leasingbranche mit der Folge, dass sich zunehmend kleinere und mittlere Leasinggesellschaften aus dem Markt verabschieden müssen, da ihnen geeignete Refinanzierungsmöglichkeiten fehlen. Insofern geht auch in der Leasingbranche ganz eindeutig der Trend zu größeren Gesellschaften mit erstklassigem Gesellschafterhintergrund, wie zum Beispiel Herstellern, Banken und Versicherungen. Auch wir hätten ohne einen erstklassigen Gesellschafter wie die AXA-Gruppe / früher Colonia Probleme, unsere Leasing-beziehungsweise Mietkaufverträge zu marktgerechten Konditionen zu refinanzieren.

KM: Die Lkw-Hersteller erleben augenblicklich einen Verkaufsboom. In-

wieweit sind Sie in die Finanzierung von Lkw beziehungsweise Transporteinheiten involviert? Planen Sie hier eine Ausweitung Ihrer Aktivitäten?

Mesters: Die Lefac ist bislang ausschließlich in der Finanzierung von Mobilkränen tätig. Von Gesellschafterseite ist auch nicht geplant, den Geschäftsgegenstand auf Lkw oder sonstige Objekte auszudehnen. In Einzelfällen finanzieren wir im Rahmen von Kran-Investitionen benötigtes Zubehör (wie Ballasttandems, Auflieger etc.) mit. Dies sind jedoch absolute Ausnahmefälle.

Das Kranfinanzierungs-Geschäft betreibt die Lefac nunmehr seit 22 Jahren. Da wir in dieser Nische alle Höhen und Tiefen durchlebt haben und die Spielregeln des Marktes beherrschen, planen wir zur Zeit keine Ausweitung auf andere Geschäftsfelder.

Insofern liegen auch wir im Trend und konzentrieren uns auf unser angestammtes „core business“ („Neu-Deutsch“ Kerngeschäft).

Herr Mesters, vielen Dank für das Gespräch. *KM*