

Klarer Trend zum Mietkauf



Die Suprime-Krise und die Rezession in den USA einerseits, endlose Lieferzeiten bei den Kranherstellern und Gebrauchtkrane, für die mehr als der Neupreis bezahlt wird, auf der anderen Seite – der Kranmarkt hat schon ruhigere Zeiten erlebt, aber auch schlechtere. Manfred Mesters, Geschäftsführer der Lefac, jedenfalls schätzt die Lage im KM-Interview durchaus optimistisch ein.



Manfred Mesters, Geschäftsführer Lefac

KM: Hat sich durch die internationale Bankenkrise auch für die Leasinggesellschaften die Refinanzierungssituation verschärft?

Mesters: Die internationale Bankenkrise hat generell zu einer restriktiveren Kreditvergabepolitik bei den Banken geführt, sodass ich mir durchaus vorstellen kann, dass kleinere Leasinggesellschaften Probleme bei der Refinanzierung ihrer Verträge haben, insbesondere, wenn sie sich im Massengeschäft bewegen. Da wir uns fast ausschließlich mit Kran-Finanzierungen befassen, und die Objekte langlebig und werthaltig sind und wir zudem mit der AXA-Versicherung, der zweitgrößten Versicherung in Europa, einen ausgezeichneten

Gesellschafter-Hintergrund haben, spüren wir diese Restriktionen nicht. Hinzu kommt, dass der Kran-Markt zurzeit, und dies nach vielen Jahren großer Probleme, in einer ausgezeichneten Verfassung ist. Diese Situation hat sich auch bei den Refinanzierungsbanken im Leasinggeschäft herumgesprochen. Was wir allerdings spüren, ist eine generelle Verteuerung der Refinanzierungskosten unter erheblichen Schwankungen. Mit dem fast vollständigen Zusammenbruch des ABS-Marktes (Anm.: Asset-Backed-Securities/Verbriefte Kreditforderungen der Banken) im Rahmen der so genannten „Suprime-Krise“ haben sich die eigenen Refinanzierungskosten der Banken deutlich erhöht. Zudem schwanken die Refinanzierungsaufschläge zwischen den Bank-Instituten derzeit beträchtlich, je nach Termin und Liquiditätssituation auf den internationalen Finanzmärkten. Diese volatile Situation wird auch noch solange anhalten, bis die Märkte der Meinung sind, dass

alle so genannten Suprime-Abschreibungen von den Banken offen gelegt sind und das Vertrauen zwischen den Instituten zurückgekehrt ist. Wenn man sich die Zinssätze für 6-Monats-Interbankengelder ansieht und diese mit den 10-Jahressätzen vergleicht, stellt man fest, dass die kurzfristigen Zinsen zwischen 0,3% p.a. und 1% p.a.

in Europa und in Deutschland berühren?

Mesters: Ob und in welchem Ausmaß die von den USA ausgehende Finanzkrise die Konjunktur in Deutschland und Europa tangiert, wird zurzeit weltweit sehr konträr diskutiert. Die USA, als weltgrößter Absatzmarkt für die deutschen und europäischen Unterneh-

„Die Refinanzierungskosten der Banken haben sich deutlich erhöht.“

über den langfristigen Zinssätzen liegen und beträchtlich schwanken. Dies zeigt, wie angespannt die Liquiditätssituation und wie groß das gegenseitige Misstrauen zwischen den internationalen Banken derzeit ist. Insofern ist schon verständlich, dass die Banken hinsichtlich der Kreditvergabe restriktiver und margenbewusster geworden sind.

KM: Wird die Finanzkrise Ihrer Meinung nach die Konjunktur

men, befinden sich zweifelsohne in einer rezessiven Phase, deren Ausmaß und Dauer noch nicht klar zu beziffern sind. Insofern wird die Nachfrage aus den USA tendenziell rückläufig sein. Zum Teil, vielleicht sogar größtenteils oder vollständig, werden die Rückgänge in den USA jedoch von der erheblich gestiegenen Nachfrage der „emerging markets“ (Anm.: Schwellenländer) wie China, Indien und Lateinamerika kompensiert, sodass die Auswir-

kungen auf die deutsche und europäische Industrie gar nicht so dramatisch, wie zum Teil befürchtet, sein dürften. Nicht zu vergessen, die große Nachfrage aus den Arabischen Ländern, die aufgrund der drastisch gestiegenen Ölpreise in Liquidität schwimmen und einen riesigen Investitionsboom durchlaufen. So rechnet der IWF (Anm.: Internationaler Währungsfonds) trotz der rezessiven Tendenzen in der größten Volkswirtschaft der Welt, den USA, lediglich mit einer Abschwächung des Weltwirtschaftswachstums in Höhe von 0,5% im Jahr 2008. Was sich ohne Zweifel in Deutschland negativ auswirken wird, ist die restriktivere und verteuerte Kreditvergabe der Banken, da die deutschen Unternehmen, davon rund 70% Mittelstand, in hohem Maße fremdfinanziert sind. Selbst Top-Adressen müssen heutzutage aufgrund der geänderten Refinanzierungsbe-

dingungen der Banken und den damit verbundenen höheren Refinanzierungskosten deutlich höhere Zinsmargen akzeptieren, wenn sie auf Bankfinanzierungen zurückgreifen.

„Von der internationalen Finanzkrise sind nur leichte negative Auswirkungen auf die deutsche Volkswirtschaft zu erwarten.“

Alles in allem sind meiner Meinung nach von der internationalen Finanzkrise leicht negative Auswirkungen auf die deutsche Volkswirtschaft zu erwarten. Allerdings dürfte dies nur von vorübergehender Natur sein, da die drastischen Zinssenkungen und das für September 2008 angesetzte Investitionsprogramm in Höhe von 150 Milliarden US-Dollar (rund 94 Milliarden Euro) zu einer kurzfristigen Belebung der wirtschaftlichen Situation

in den USA führen sollte. Zudem helfen die sehr große Arbeitsmarktflexibilität und die Mentalität der amerikanischen Bevölkerung, mit derartigen Krisen umzugehen.

Kontakte und Gespräche mit unseren Bankenvertretern lassen sich die Zinsentwicklungstendenzen relativ sicher einschätzen. Unsere Finanzierungszusagen basieren grundsätzlich auf den jeweils aktuellen Zinssätzen zum Zeitpunkt der Finanzierungs-Bestätigung, mit einer Anpassungsoption bei erheblicher Veränderung des Zinsniveaus. Wenn zwischen Finanzierungszusage und Auslieferung ein Zeitraum von mehr als sechs Monaten liegt, teilen wir den Kunden unsere Zinseinschätzung für den betroffenen Zeitraum mit und bieten eine Zinssicherung an, falls der Leasingnehmer oder Mietkäufer dies wünscht. Dies ist natürlich mit Kosten für den Leasingnehmer verbunden, sodass im Einzelfall gemeinsam abgewogen werden muss, ob sich dieser Kostenfaktor auch rechnet. Wir haben in unserer Zinseinschätzung in der Vergangenheit tendenziell immer richtig gelegen, sodass wir uns auch in der Zukunft zutrauen, unsere Kunden kompetent zu

KM: Derzeit sind die Auftragsbücher bei den Herstellern gut gefüllt – entsprechend lang sind die Lieferzeiten der Krane. Wie handhaben Sie als Finanzierungsgesellschaft das Zinsrisiko, oder wird die konkrete Finanzierung erst „gestrickt“, wenn der Kran kurz vor der Auslieferung steht?

Mesters: Die Lefac ist nunmehr seit 24 Jahren im Finanzierungsgeschäft tätig und verfügt über beste Kontakte zu einer Vielzahl von Banken in Deutschland. Unter Verfolgung der aktuellen Wirtschaftspresse und der regelmäßigen



Der GTK 1100 auf der Bauma 2007: Bei einem solch ungewöhnlichen Kran ist auch eine erstklassige Bonität des Betreibers gefragt.

KM-Bild

TDKv - Theveßen Dienstleistungen für Kranverleiher

Sie suchen Kranverleiher in Deutschland, Europa oder weltweit? Dann haben wir die Lösung für Sie!



- **Adressbuch der Kranverleiher**
940 Adressen in Deutschland plus
100 Adressen in Österreich + Schweiz
- **European Crane Rentals Directory**
2.400 Standorte von Kranverleihern in
36 europäischen Ländern
- **International Crane Rentals Directory**
6.200 Adressen in mehr als 80 Ländern

Alle Adressen sind nach Ländern, Namen, Standort und Postleitzahl sortiert. Als Handbuch oder CD-ROM (PDF) erhältlich.

Jetzt online bestellen unter www.TDKv.de >> Kranverleiher

240 Mobilkrane auf einer CD > Das KranTechnikon!

- Maßzeichnungen, Arbeitsdiagramme, Lasttabellen (DIN-ISO)
- 240 gängige Krantypen der letzten 10-15 Jahre + Oldies
- schnelles Finden der gesuchten Informationen durch ausführliche PDF-Navigation
- einheitliche, übersichtliche Gestaltung



Jetzt online bestellen unter www.TDKv.de >> Mobilkrane

TDKv - Detmold Fon: + 49 (0) 52 31 / 68 06 09
Carsten Theveßen Fax: + 49 (0) 52 31 / 68 06 44
Orbker Straße 59 info@tdkv.de
D - 32758 Detmold www.tdkv.de





Der Trend geht zum Großkran: Ein 6-Achser ist heute absolut keine Seltenheit mehr. KM-Bild

beraten und diesbezüglich zu begleiten.

KM: Wenn der Kranbetreiber heute einen Kran bestellt, bekommt er ihn 2010 geliefert. Die Frage ist nun: Wie können Sie auf einen Kran jetzt schon eine Finanzierungszusage geben, wenn noch gar nicht klar

Aufgrund der derzeitigen großen Nachfrage nach Neukranen und den damit verbundenen langen Lieferzeiten reicht den Herstellern heutzutage eine grundsätzliche Finanzierungs-Bereitschaftserklärung zunächst aus. Spätestens sechs Monate vor Auslieferung wird das Finanzierungspaket dann kon-

„Die Engpässe bei den Zuliefer-Komponenten lassen auf Herstellerseite erhebliche Produktionsausweitungen schon gar nicht zu.“

ist a), wie teuer der Kran am Ende sein wird, weil sich zum Beispiel die Komponenten zwischenzeitlich verteuern können, b) wie die „Auftragssituation“ für diesen Kran am Ende sein wird und c) wie es dann mit der Bonität des Kunden aussehen wird?

Mesters: Wir konzentrieren unsere Finanzierungsaktivitäten seit vielen Jahren vorwiegend auf unsere langjährige Kundschaft. Hier bestehen enge Kontakte und ein guter Einblick in das Geschäftsgebaren, die langfristigen Investitionspläne und die wirtschaftlichen Verhältnisse. Aufgrund dieser Situation sind wir auch in der Lage, zum jetzigen Zeitpunkt eine feste Finanzierungszusage für 2010 abzugeben, auch wenn zum Beispiel der Kaufpreis zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht konkret feststeht. Für einen potenziellen Neukunden würden wir bei einer derart langen Vorlaufzeit sicherlich nur eine grundsätzliche Finanzierungsbestätigung abgeben, vorbehaltlich weiterhin einwandfreier wirtschaftlicher Verhältnisse.

cret geschnürt.
KM: Apropos lange Lieferzeiten. Fürchten Sie nicht, dass sich der Markt schneller als erwartet – auch unabhängig von der Finanzkrise – beruhigen könnte?

Glauben Sie, dass dann Optionen nicht wahrgenommen beziehungsweise die Buy-back-

Volumen der beschlossenen Bauprojekte in den Vereinigten Arabischen Emiraten und den

„Eine Beruhigung sehe ich als gesunde Marktanpassung an normale Verhältnisse“

Optionen in Anspruch genommen werden, mit der Folge, dass plötzlich entsprechend viele junge Gebrauchtcrane auf dem Markt verfügbar sind und die Preise für die Krane nach unten gehen?

Mesters: Diese Frage habe ich in den letzten Monaten mehrfach mit den großen Herstellern und unseren bedeutendsten Kunden erörtert. Alle Marktteilnehmer erinnern sich noch sehr genau an die schwierigen Jahre der Kranbranche und die lange, mehr als zehn Jahre andauernde Durststrecke und sind deshalb recht vorsichtig in ihrer Zukunftseinschätzung. 2010 dürfte es zu einer Marktberuhigung kommen, wobei ich mir nicht vorstellen kann, dass der Markt wirklich einbricht, dafür ist und bleibt die internationale Nachfrage aus Ländern wie China, Indien, den arabischen Staaten und so weiter zu groß. Wenn man sich alleine das

angrenzenden Ländern vor Augen führt, hier sprechen wir über mehr als 100 Milliarden US-Dollar (rund 62 Milliarden Euro) Investitionsvolumen in den nächsten fünf Jahren, sind diese Märkte sicherlich aufnahmefähig genug, potenzielle, von deutschen Kranbetreibern bestellte und nicht mehr in Deutschland benötigte Objekte zu absorbieren. Man darf auch nicht vergessen, dass die vier großen Kranhersteller in Deutschland den deutschen Markt heutzutage mit etwa 600 bis 700 neuen Objekten beliefern. Anfang der 1990er Jahre war das ein Vielfaches. Zudem war der Gesamtbestand an Kranen in den 1990er Jahren deutlich höher als heute. Die Engpässe bei den Zuliefer-Komponenten lassen auf Herstellerseite erhebliche Produktionsausweitungen schon gar nicht zu.



Der LTM 11200-9.1: Aufbruch in eine neue Dimension – doch wie wird es mit der Verwertung aussehen? KM-Bild



Wer einen gebrauchten Kran anzubieten hat, kann derzeit wegen der Verfügbarkeit Top-Preise erzielen.

KM-Bild

Zusammengefasst glaube ich, dass etwa 2010, vielleicht auch erst 2011 eine gewisse Beruhigung auf dem deutschen Kranmarkt eintreten wird, und die Gebrauchtcranepreise dann auch wieder in den Normalbereich zurückfinden werden. Kaufpreise von 70% des damaligen Neupreises für sieben Jahre alte Objekte dürften dann der Vergangenheit angehören. Und 10% und mehr als Verkaufsprovision beim Durchhandeln von Neukranen sind dann sicherlich auch passé. Die Beruhigung sehe ich daher als gesunde Marktanpassung an normale Verhältnisse; die Situation ist zurzeit alles andere als gesund. Und wie gesagt: Eine Übertreibung bei den Produktionskapazitäten sehe ich auch nicht, da die Hersteller mit Blick auf die Zulieferengpässe begrenzt sind und auch sicherlich aus der schwierigen Vergangenheit gelernt haben.

KM: Stellen Sie fest, dass aufgrund der hohen Gebrauchtcranepreise die Kunden wieder zu anderen Finanzierungsmöglichkeiten neben dem Leasing greifen? Welche Trends zeichnen sich Ihrer Meinung nach im Finanzierungsbereich ab?

Mesters: Wir spüren derzeit eine gewisse Konkurrenz der

Hausbanken, insbesondere bei den wirtschaftlich soliden Kranbetreibern. Dies hat es aufgrund der schwierigen Lage der Kranbranche in den letzten Jahren so nicht gegeben. Die gute Verfassung des Gebrauchtcrane-marktes hat sich offenbar in Bankenkreisen herumgesprochen. Zudem haben die Banken die Objektfinanzierung scheinbar wiederentdeckt, nachdem man spüren musste, dass der Markt für Kreditderivate, auch wenn die Papiere von den großen Rating-Agenturen wie S+P und anderen mit Topnoten bewertet wurden, äußerst illiquide sein und zu großen Wertberichtigungen führen können. Für die klassischen Objektfinanzierer, wie Lefac, ist dies aber keine wirkliche Konkurrenz, da die Geschäftsbanken weder über Kran- noch Verwertungs-Know-how verfügen, was – wie die Vergangenheit gezeigt hat – sehr schnell von großer Bedeutung sein kann. Wir haben in den schwierigen Jahren von 1993 bis 2005 insgesamt mehr als 500 Objekte sichergestellt und verwertet, ohne auch nur eine Buy-back-Option der Hersteller in Anspruch nehmen zu müssen. Dabei ist es uns gelungen, aufgrund unserer langjährigen Erfahrungen in der Kranbranche die notleidend

gewordenen Objekte eigenständig und zu besseren Konditionen zu vermarkten. In der Finanzierungsform zeichnet sich aufgrund der außergewöhnlich guten Gebrauchtcranepreise ein klarer Trend zum Mietkauf ab.

KM: Eine etwas heikle Frage: Auf der letzten Bauma wurden Krane vorgestellt, die es so zuvor noch nicht zu sehen gab (GTK 1100, LTM 11200). Wie schätzen Sie die Finanzierung solcher eher ungewöhnlichen Krane, für die noch nicht absehbar ist, wie sich der Gebrauchtmarkt entwickeln wird, ein?

Mesters: Bei den beiden genannten Objekten handelt es sich wirklich um sehr außergewöhnliche Krane, die auf der letzten Bauma die von Herstellerseite erhoffte Aufmerksamkeit auf sich gelenkt haben. Einsetzbar sind die Geräte wohl insbesondere bei Großprojekten, vorwiegend im Ausland. Da wir uns schwerpunktmäßig auf Deutschland konzentrieren, werden wir uns vermutlich nicht mit dieser Frage beschäftigen müssen; viele Objekte dieser Art dürften ohnehin nicht gebaut werden. Eine Finanzierung wäre zweifelsohne darstellbar, dann aber nur auf Basis einer erstklassigen Bonität des Kranbetreibers. Auf die Ver-

wertbarkeit des Objektes kann wegen der Enge des Marktes nicht abgestellt werden. Vor der Finanzierung würden wir uns natürlich eingehend mit der Wirtschaftlichkeit des Projektes befassen. Ich denke, dass die Finanzierung eines solchen Kranes bei der Hausbank des Betreibers vermutlich am Besten aufgehoben wäre, da die Bank den besten Einblick in die gesamten wirtschaftlichen Verhältnisse des Betreibers hat.

KM: Viele Hersteller verzeichnen einen Trend zum Großkran, wie wirkt sich dies auf die Finanzierung aus?

Mesters: Der Trend zum Großkran ist auch bei unseren Finanzierungen deutlich sichtbar geworden. Da die Objekte vorwiegend auf Langfristbaustellen eingesetzt werden und damit einer geringeren Abnutzung unterliegen, kann man bei der Finanzierungslaufzeit und den Restwerten flexibler vorgehen, als bei kleineren Tonnagen, wo die Objekte deutlich intensiver eingesetzt und abgenutzt werden. Das bedeutet für die Finanzierung der Großkrane: tendenziell längere Finanzierungslaufzeiten und höhere Restwerte am Ende der Laufzeit.

KM