

# Der Kreditklemme entgehen!

Die Hiobsbotschaften aus der Wirtschaftswelt reißen nicht ab. Die Automobilindustrie verzeichnete im Januar 2009 für den Pkw-Bereich einen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahresmonat zwischen 20 % (Toyota) und 34,5 % (Daimler-Benz). Im Nutzfahrzeugsektor sieht es ähnlich schlimm aus. Die Kran- und Schwerlastbranche aber spürt von dieser Krise derzeit noch wenig.



Dr. Rudolf Saller, Cosima Unternehmensberatung GmbH & Co. KG.

Der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Güterverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) teilte im Januar 2009 mit, dass im Jahre 2008 die Insolvenzzahlen im Fuhrgewerbe gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 19,0 % gestiegen sind. Weitere etwa 5.000 Fuhrunternehmen von derzeit rund 55.000 werden das erste Halbjahr 2009 nicht überleben.

Demzufolge fällt auch der Rückgang der Neuzulassungen bei den Sattelzugmaschinen, die als Konjunkturindikator gelten, weil sie überwiegend im Fernverkehr für den Transport von Konsumgütern eingesetzt

werden, dramatisch aus. Im Oktober 2008 betrug der Rückgang 43,7 %, im November 2008 schon 45,1 %. Bei allen Lkw über 10 t zGG zusammen beträgt der

---

*Dennoch gibt es keinen Grund, eine gesamtwirtschaftliche Apokalypse an die Wand zu malen.*

---

Rückgang der Neuzulassungen immerhin noch 9,0 % teilt der Verband der Europäischen Automobilhersteller (ACEA) mit.

Die Nutzfahrzeugbranche hat im vergangenen Jahr den stärksten Nachfragerückgang seit 15 Jahren hinnehmen müssen. Aber auch alle anderen Verkehrsträger sind betroffen. Der Luftverkehr befindet sich nach Mitteilungen des Bundesverbandes der Deutschen Fluggesellschaften (BDF) im Sinkflug. Sowohl in der Air Cargo, als auch in der Passage rechnen die deutschen Air Carrier für 2009 mit einem zweistelligen Umsatzrückgang. Der zweitgrößte deutsche Flughafen in

München erwartet ein „richtig schwieriges“ Jahr.

Ebenso sieht es der Vorsitzende des Nautischen Vereins zu Hamburg. Die Seeschifffahrt

sieht ein sehr schwieriges Jahr auf sich zukommen. Der Chartermarkt bei den Containerschiffen ist auf dem Tiefpunkt. Durch den Ratenverfall in der Linien- und Bulkfahrt sind die ersten Charterlinien wie die Senator Lines bereits regelrecht untergegangen. Durch die schlechte Ertragslage sinken auch die Schiffswerte, was die Finanzierung des Neubaus erheblich erschwert. „Abwettern“ ist die Devise der Seefrächter.

Auch an den internationalen Seehäfen herrscht Investitionsflaute. Ähnlich ist die Situation bei den Logistikern. Der Geschäftsklimaindex des SCI-

Logistikbarometers ist um 50 % gefallen. Die Logistikbranche ist ebenfalls direkt vom wirtschaftlichen Abschwung betroffen. Die Auslastung der großen Logistikzentren hat sich in den letzten drei Monaten um 43 % verschlechtert. Logistikimmobilien und Großprojekte wie der Logistikpark in Hamburg sind in Folge der weltweiten Finanzkrise nur noch mit 30 bis 40 % Eigenkapitalquote finanzierbar. Der gesamte Transport- und Logistik-Bereich leidet unter der derzeitigen Konjunkturerwicklung stark.

Dennoch gibt es keinen Grund, eine gesamtwirtschaftliche Apokalypse an die Wand zu malen. Einige Branchen, insbesondere die regenerativen Energien und die Energiespartechnik insgesamt, boomen nach wie vor. Für Unkenrufe und Schwarzseherei ist auch gar keine Zeit. Volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Probleme sind dazu da, um gelöst zu werden. Es gilt das alte Sprichwort: „Gute Zeiten, schlechte Zeiten, gehen vorü-



**Jürgen Falge,  
Hannover Mobilien  
Leasing GmbH:**

**1. Von Betreiberseite hört man immer häufiger, dass die Finanzierung neuer Krane nicht mehr gesichert ist. Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation?**

Hannover Mobilien Leasing steht nach wie vor zu ihrer erklärten Kernbranche „Mobilkrane“. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, auch in 2009 Mobilkrane im zweistelligen Millionenbereich zu finanzieren und verfügen hier über entsprechende Refinanzierungsmittel. Es sind im Markt allerdings insofern Bewegungen zu erkennen, dass teilweise Marktteilnehmer genauso schnell, wie sie sich in den Kranmarkt hineinbewegt haben, nunmehr wieder davon distanzieren. Unser Anspruch ist allerdings eine tiefe Verwurzelung in den von uns betreuten Kernbranchen. Hannover Mobilien Leasing „macht“ nicht „unter anderem“ Mobilkrane, sondern ist fester Finanzierungsbestandteil der Branche.

**2. Würden Sie von einer Kreditklemme sprechen?**

Das Wort „Kredit“ hat seinen Ursprung im lateinischen. Credere=Glauben. Eine „Kreditklemme“ könnte man insofern auch als Glaubenskrisen bezeichnen. Vor dem Hintergrund, dass das Vertrauen der Banken untereinander und gegenüber Leasinggesellschaften im vierten Quartal 2008 stark gelitten hat und insofern auch eine deutliche Zurückhaltung bei Finanzierungen im Mittelstand zu spüren war, könnte man durchaus von einer „Kreditklemme“ sprechen, von der Hannover Mobilien Leasing – auch wegen ihres starken Gesellschafterhintergrunds – allerdings nur marginal und ohne Auswirkungen für den Kranbereich betroffen ist.

**3. Welche Strategie würden Sie Kranbetreibern hinsichtlich der Finanzierung empfehlen?**

Zunächst sollten Kranbetreiber früher als bisher, d.h. bereits zum Bestellzeitpunkt, die Finanzierung ihres Krans fixieren. Ich denke, dass die Finanzierung eines Krans mit der eines Eigenheims vergleichbar wird: Wie bei einem Haus hat auch ein Kran einen gewissen „Beleihungswert“. Es ist davon auszugehen, dass viele Finanziere nunmehr auch hier keine 100 %-Finanzierung mehr darstellen wollen (oder können,) und ein gewisser Eigenanteil – beispielsweise in Form einer Mietsonderzahlung – verlangt wird. Das Zeichen des Unternehmers, sich mit eigener Liquidität an der Finanzierung zu beteiligen und damit dem

Finanzier Verantwortung und Risikoteilung zu signalisieren, wird sicherlich positiver denn je in der Finanzierungsbranche gewertet werden.

**4. Welche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten sehen Sie?**

Wir beschäftigen uns derzeit mit der Entwicklung eines für die Kranbranche neuen Finanzierungsinstruments und greifen dabei auf die Expertise unserer Muttergesellschaft, der Hannover Mobilien Leasing, im Bereich der Konzeption von geschlossenen Fondsmodellen zurück.

**5. Was können die Hersteller (und Händler) tun, um den Betreibern in der derzeitigen Situation hilfreich zur Seite zu stehen?**

Die Kranbranche zeichnet sich seit jeher unter anderem durch die Nähe und das gute Zusammenspiel zwischen allen beteiligten Marktteilnehmern aus. Die namhaften Hersteller haben bereits in der Vergangenheit von Fall zu Fall die Finanzierungen einzelner Betreiber in Form von Vermarktungsvereinbarungen, Restwertgarantien oder Rückkaufvereinbarungen unterstützt. Es gibt meines Erachtens nicht mehr Möglichkeiten als die, welche von Herstellerseite bereits angeboten werden. Ein falsches Signal für die Finanzierungsbranche wäre allerdings sicherlich, wenn Hersteller in der derzeitigen Marktlage davon Abstand nehmen würden.



**Wir finanzieren Kraftpakete!**

Maßgeschneiderte Finanzierungslösungen - Von Profis für Profis

HANNOVER MOBILIEN LEASING GmbH, Bavariafilmplatz 8, 82031 Grünwald  
Tel.: 089/21104-128 / Fax: 089/21104-130, E-Mail: krane@hannover-leasing.de



**HANNOVER MOBILIEN LEASING**



Die Kran- und Schwertransportbranche wird die Auswirkungen der Finanzmarktkrise wohl erst noch zu spüren bekommen. Bis dahin sollte die Zeit dringend genutzt werden, den Betrieb „krisenfest“ zu machen.

ber, alle beiden!“ man muss sich nur rechtzeitig darauf einstellen und folgerichtig handeln.

Die Aufstockung der „De-Minimis-Beihilfen“ und die Abwrackprämie werden der deutschen Automobilindustrie zumindest kurzfristig helfen. Erste Erfolge sind beim Absatz von Kleinwagen bereits sichtbar. Das Infrastrukturprogramm des Bundes wird durch den langen Planungsvorlauf nicht so schnell greifen, aber in den nächsten Jahren auch Investitionen im Hoch- und Tiefbau auslösen. Die Kran- und Schwerlastunternehmen werden hiervon stark profitieren, da deren Dienstleistungen besonders auch im Straßenbau,

so zum Beispiel beim Transport und der Montage von Brückenbauteilen gefragt sind.

Insgesamt hängt diese Branche auch nicht so sehr von der Verbrauchsgüterindustrie ab, wie der allgemeine Transportsektor. Großvorhaben und Industrieabstellungen sind langfristig geplant und finanziert. Sie können nicht von heute auf morgen abgesagt oder eingestellt werden. Die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise werden daher in diesen Transportsektor erst im nächsten Jahr voll zum Tragen kommen.

Bis dahin gilt es, sich auf die Dinge, die da kommen werden, einzustellen. Das geht mit der Suche nach der richtigen



**Manfred Mesters, Lefac Leasing Finanz GmbH:**

**1. Von Betreiberseite hört man immer häufiger, dass die Finanzierung neuer Krane nicht mehr gesichert ist. Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation?**

Ich denke, dass die Finanzierung von Neukranen für Kranbetreiber mit akzeptabler Bonität auch weiterhin gesichert ist. Die Kranunternehmen sollten nur mit längeren Vorlaufzeiten als in der Vergangenheit rechnen. Zeiträume zwischen Finanzierungsanfrage und Auszahlung von in der Spitze 2 bis 3 Wochen sind mit Blick auf die internationale Finanzmarktkrise heutzutage nicht mehr möglich. Einerseits hat sich die Anzahl der im Kranmarkt aktiven Leasinggesellschaften reduziert. Hier haben sich sogar große Gesellschaften, die sich vorwiegend kurzfristig über die sogenannten ABS (Asset-Back-Securities/verbriefte

Kreditforderungen)-Transaktionen refinanziert haben, komplett aus dem Leasinggeschäft verabschiedet, da dieser Refinanzierungsmarkt aufgrund der aktuellen Finanzmarkturbulenzen quasi ausgetrocknet ist. Zudem haben sich mehrere, große Refinanzierer im Leasinggeschäft – ebenfalls wegen eigener Probleme aufgrund der Finanzmarktkrise – komplett vom Refinanzierungsmarkt abgewendet, sodass diese Refinanzierungskontingente am Markt nicht mehr zur Verfügung stehen. Alles in allem sind die Anforderungen und Kreditprüfungen der noch aktiven Banken bezüglich der Einzelbonitäten der Leasingnehmer mit Blick auf die angespannte Situation im Interbankenmarkt heute deutlich konservativer und restriktiver. Für die Kreditentscheidungen wird dadurch auch mehr Zeit benötigt. Mit Blick auf die ohnehin immer noch recht langen Lieferzeiten für Krane dürfte dieses „Problem“ aber zu handhaben sein.

**2. Würden Sie von einer Kreditklemme sprechen?**

Von einer Kreditklemme im Kranfinanzierungsbereich würde ich nicht sprechen. Der Markt ist und war auch in der Vergangenheit immer ein relativ transparenter Nischenmarkt, mit wenigen Herstellern, wenigen, langfristig am Markt aktiven

Finanzierungspartnern und einer überschaubaren Anzahl von größeren und mittleren Kranbetreibern. Ein Markt also, indem sich die key-player kennen und man sich regelmäßig austauscht. Zudem ist die Finanzierung als solches immer eine Objektfinanzierung gewesen, die von wenigen Ausnahmen einmal abgesehen, insbesondere von Leasinggesellschaften mit entsprechendem Branchen-Know-how und Herstellernähe bereitgestellt wird. Allerdings sind die Refinanzierungsanforderungen der Refibanken an die Bonitäten der Leasinggesellschaften und deren Leasingnehmer, aber auch die Refi-Konditionen tendenziell gestiegen, was natürlich mit dem immer noch nicht funktionierenden Interbankenmarkt zusammenhängt.

**3. Welche Strategie würden Sie Kranbetreibern hinsichtlich der Finanzierung empfehlen?**

Hier kann man nur empfehlen, dass sich die Kranbetreiber möglichst frühzeitig mit den am Kranmarkt bekannten Leasinggesellschaften in Verbindung setzen und die Finanzierungsmöglichkeiten abklären.

**4. Welche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten sehen Sie?**

Alternative Finanzierungsmöglichkeiten zum Leasing beziehungsweise Mietkauf sehe ich eigentlich nicht, da es schon in der Vergangenheit für die Kranbetreiber recht schwierig war, Krane über die Hausbeziehungsweise Geschäftsbanken zu finanzieren. Hier fehlen einfach das Branchen-Know-how und die Vermarktungs- und Verwertungsmöglichkeiten.

Zudem hat man sicherlich einen gewissen Respekt davor, Objekte dieser Größenordnung sicherstellen und verwerten zu müssen. Mit Blick auf die aktuelle Bankenkrise dürfte die Bereitschaft der Banken, Kranfinanzierungen auf direktem Wege bereitzustellen, noch geringer als früher sein.

**5. Was können die Hersteller (und Händler) tun, um den Betreibern in der derzeitigen Situation hilfreich zur Seite zu stehen?**

Die Hersteller können ihren Kran-Kunden im Bedarfsfall Kontakte zu den traditionellen Kran-Finanzierungsgesellschaften vermitteln und mit einer gewissen Absicherung zur Verfügung stehen. Aufgrund der Besonderheiten des Kranmarktes ist diese Unterstützung mit unterschiedlicher Intensität und je nach Bedarf ohnehin seit vielen Jahren üblich.

Betriebsgröße und einer Ist-Analyse des Unternehmens los und endet mit der Überprüfung von Investitionsentscheidungen und ihrer Finanzierung. Jetzt ist die richtige Zeit für Weichenstellungen, die Implementierung von Risk-Management-Systemen und Fahrzeugkostenrechnungen zur Identifizierung von Cash-Cows und Defizit-Spendern.

Bei schwierig strukturierten Fuhrpark-Flotten, die für das Schwergutgewerbe wegen der häufig wechselnden Ladungsträger und Auflieger symptomatisch sind, ist das nicht ganz einfach, aber in schlechten Zeiten unverzichtbar. Ebenso wichtig sind ein erfolgreiches Forderungsmanagement bis zum effektiven Inkasso und eine krisenfeste Liquiditätsplanung für das eigene Unternehmen.

## Großvorhaben und Industriebaustellen sind langfristig geplant und finanziert.

Die große Unbekannte ist derzeit die zögerliche Kreditvergabepraxis der Geschäftsbanken. Viele von ihnen haben sich zwar nolens volens unter den Schutzschirm der Bundesregierung gestellt, geben aber diese staatlichen Beihilfen nicht direkt an die Kunden weiter, sondern sichern bestehende Obligos damit ab. Beleihungs- und Bewertungsrichtlinien wurden zusätzlich gestrafft, sodass viele Unternehmen in die Kreditklemme und damit in Liquiditätsschwierigkeiten kommen werden oder sich bereits dort befinden.



**Bernhard Schaaf,  
MWS Leasing GmbH:**

**1. Von Betreiberseite hört man immer häufiger, dass die Finanzierung neuer Krane nicht mehr gesichert ist. Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation?**

Es ist richtig, dass von Betreiberseite geäußert wird, dass die Finanzierung neuer Krane deutlich schwerer geworden ist, da die Banken mit ihren Ratings sehr stark auf das operative Ergebnis abstellen, welches in der Regel durch die hohen Erträge aus dem Handelsergebnis überschattet wird. Die Ratingagenturen, wie auch die Banken und hier insbesondere die Sparkassen und Volksbanken, achten sehr darauf,

dass die sogenannte „Kapitaldienstfähigkeit“ nachgewiesen wird, welches allen Vermietern, aufgrund der hohen Erträge aus Anlagenabgängen, beziehungsweise aus dem Handelsergebnis selbst, sehr schwer fällt. Es dürfte deshalb in Zukunft wieder schwieriger sein, Finanzierungen ohne Mithilfe der Hersteller darzustellen.

**2. Würden Sie von einer Kreditklemme sprechen?**

Es ist mit Sicherheit vollkommen richtig, dass insbesondere der Mittelstand bereits heute von einer Kreditklemme sprechen kann. Dies betrifft insbesondere sehr stark die Vermietungsbranche, welche ohnehin schon seit Jahren eher zurückhaltend beurteilt wird.

**3. Welche Strategie würden Sie Kranbetreibern hinsichtlich der Finanzierung empfehlen?**

Ich würde allen Kranvermietern empfehlen, in Zukunft sogenannte „Substanzwertbetrachtungen des Anlagebestandes“ einzuführen, um zum einen die erwirtschaftete Substanz im Anlagebestand besser darzustellen und somit auch die Eigenkapi-

talsituation zu relativieren und zum anderen auch zu dokumentieren, dass die Ertragslage aufgrund der in Deutschland deutlich schnelleren Abschreibung von Kranobjekten, doch deutlich besser ist, wie zum Beispiel in anderen europäischen Ländern. Weiterhin könnte ich empfehlen, die aufgelösten stillen Reserven aus verkauften Kranen bei Ersatzinvestitionen, verstärkt in die Finanzierung mit zu integrieren, um die Ratenbelastung deutlich zu reduzieren. Dies erzeugt auch bei den Kreditgebern das entsprechende Vertrauen in die Firma selbst. Eine weitere Empfehlung wäre, den Kreis der Finanzierungspartner deutlich auszuweiten und hier auch verstärkt mit Bankenunabhängigen Leasinggesellschaften und Betreuern zu kooperieren, da diese in der Regel in der Lage sind, den Finanzierungskreis deutlich zu erweitern.

**4. Welche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten sehen Sie?**

Neben der klassischen Bankfinanzierung, sollten die Kranvermieter verstärkt auch bilanzneutrale Finanzierungsinstrumente, wie Leasing und Factoring mit

einbinden, um zum einen hierdurch ihr Rating zu verbessern und generell bessere Kreditpielräume bei den Hausbanken zu erhalten. Hierbei spielt neben dem Produkt Leasing sicherlich für die gesamte Vermietbranche in Zukunft auch das Factoring eine deutlich größere Rolle, um die langen Zahlungsziele besser überbrücken zu können und die Liquiditätsspielräume zu erhöhen. Da die Liquidität in Zeiten der beengten Kreditpielräume ohnehin eine große Rolle spielt, sollte verstärkt auf solche Produkte mit ausgewichen werden.

**5. Was können die Hersteller (und Händler) tun, um den Betreibern in der derzeitigen Situation hilfreich zur Seite zu stehen?**

Unseres Erachtens ist es notwendig, dass die Hersteller und Händler bei der Absatzfinanzierung ihrer Produkte wieder verstärkt eine Finanzierungsmithilfe für die Abnehmer andenken. Es wird notwendig sein, dass diese ihren Kunden bei der Absatzfinanzierung wieder verstärkt unter die Arme greifen.

## SüdLeasing GmbH:

Nach unserem Verständnis besteht keine Kreditklemme. Die SüdLeasing GmbH mit ihrem Gesellschafter LBBW steht vollumfänglich zu ihren Kunden und dem Unternehmenskundengeschäft. Einschränkungen aufgrund der Finanzkrise im Hinblick auf die Kreditgewährung an sich bestehen nicht. Sofern es im Einzelfall zur Ver-

änderung der Betrachtungsweise des jeweiligen Einzelrisikos kommt, liegt dies ausschließlich an den geänderten wirtschaftlichen Rahmendaten des Einzelkunden, nicht jedoch an der generellen Bereitschaft unseres Hauses, unseren langjährigen Kunden und Partnern wie gewohnt zur Seite zu stehen.

Volle Fahrt ins Risiko funktioniert derzeit dagegen nicht und war noch nie ein Rezept für erfolgreiche Unternehmensführung. Eine ständige Standortbestimmung des Unternehmens ist ebenso wichtig, wie die Definition von Kernkompetenzen und Unternehmenszielen. Der Unternehmer muss wissen, wo er steht und wo er hin will. Nur so lässt sich auch ein Banker überzeugen. Nach § 18 KWG (Kreditwesengesetz) darf ein Kreditinstitut einen Kredit von

mehr als 250.000 Euro nur ausreichen, wenn es sich von dem Kreditnehmer die wirtschaftlichen Verhältnisse, insbesondere durch Vorlage der Jahresabschlüsse offen legen lässt.

Außerdem hat sich die Bank schon aus Gründen der Gesamtbankensteuerung und des eigenen Risikomanagements laufend ein Bild von der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Kreditnehmers zu machen. Um ein möglichst offenes und rückhaltloses Bankenrepor-



Das Konjunkturpaket II könnte der Baubranche in naher Zukunft zahlreiche Aufträge bescheren. Davon wird dann auch die Kran- und Schwertransportbranche profitieren.

Wichtig ist daher zunächst ein solider Investitions- und Finanzplan für die kommenden Jahre. Hierzu ist zunächst eine Beschreibung und Analyse der Ist-Situation des Unternehmens notwendig, sodann eine Krisenursachenanalyse oder Lagebeurteilung, gegebenenfalls folgt schließlich ein Leitbild des (ggf. sanierten) Unternehmens und die Beschreibung der Sanierungsmaßnahmen.

Im Grundsatz geht es darum, sich klar darüber zu werden, wo das Unternehmen historisch herkommt, wo es sich zur Zeit befindet und wohin es geführt werden soll. Dazu ist die Formulierung einer neuen Unternehmensstrategie und eine strategische Marktanalyse unausweichlich, denn nur wer weiß, wo es hingehen soll, kann ein Unternehmen richtig führen. Dazu gehört vor allem die Festlegung einer Corporate Identity und des Corporate Designs, die Entwicklung von Tätigkeitsgebieten und Marktstrategien, die Ausrichtung an Erfolgspotenzialen und schließlich die gesellschaftsrechtliche Struktur des Unternehmens, unter Umständen auch bezogen auf eine geregelte Unternehmensnachfolge.

Schwerlastunternehmer müssen sich klar darüber werden, ob sie in Zukunft schwerpunktmäßig im Windenergie- oder Projektgeschäft, in der Industriewartung, in der Stahl- und Stahlbetonmontage oder als universeller Kranvermieter tätig werden wollen. Entsprechend ist der Fuhrpark auszurichten und zu strukturieren.

*Das war schon immer so und das bleibt auch so!“, darf hier keinesfalls gelten.*

Zur Restrukturierung und Reorganisation des Unternehmens gehören aber auch finanzwirtschaftliche und leistungswirtschaftliche Änderungen sowie das Hinterfragen von organisatorischen Prozessen. Der Grundsatz: „Das war schon immer so und das bleibt auch so!“, darf hier keinesfalls gelten. Nur mit einem marktangepassten Unternehmenskonzept und einer klar formulierten Unternehmensstrategie wird die Finanzierungsanfrage auch in Krisenzeiten erfolgreich sein können.



**MWS Leasing GmbH**  
Ihr unabhängiger Leasingoptimierer

Wir sind Mitglied im... 

**„Finanzierung ist Vertrauenssache“**



**Bernhard Schaaf**  
Geschäftsführer



**Monika Werner-Schaaf**  
Geschäftsführerin

Wenn Banken sich bei Krediten zurückhalten, werden Finanzierungsalternativen immer wichtiger.

Für jede Investition – von A wie Autokran bis Z wie Zahnradschleifmaschine.

Persönliche Beratung und maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Unternehmen garantiert Ihnen der unabhängige Finanzierungsprofi in Ihrer Nähe, der Ihre Sprache spricht.

Mit Kompetenz aus langjähriger Erfahrung steht Ihnen das MWS Team gerne bei Ihrer nächsten Investition zur Seite.

**MWS Leasing GmbH**  
Ihr unabhängiger Leasingoptimierer

Gartenstraße 51  
71560 Sulzbach an der Murr  
Tel. 07193 93499-0  
Fax. 07193 93499-22  
info@mwsleasing.de  
www.mwsleasing.de  
Leasing - Mietkauf - Teilzahlungsdarlehen



**KRAN- & SCHWERLAST**

- Anzeige -



*Dank der Langfristigkeit der Großprojekte haben die Kran- und Schwertransportunternehmen immer noch ganz gut zu tun.*

ting werden daher Kran- und Schwerlastunternehmer aufgrund ihrer hohen Investitionsvolumina ohnehin nicht umhin kommen.

---

*Der Unternehmer muss wissen, wo er steht und wo er hin will.*

---

Nicht zu unterschätzen sind aber auch externe Daten und Erkenntnisquellen, so zum Beispiel die statistische Bilanzauswertung der Bundesfachgruppe Schwertransporte und Kranarbeiten (BSK), die einen Überblick über Branchenkennzahlen vergleichbarer Betriebe gibt. Damit lässt sich das eigene Unternehmen hinsichtlich Umsatz und Ertragskraft einigermaßen einordnen in durchschnittlich, über- oder unterdurchschnittlich.

Besonders wichtig ist auch die Pflege der eigenen Bonitätsauskunft von Wirtschaftsdatenbanken (Creditreform, Bürgel u.a.) Dabei handelt es sich um die Visitenkarte des eigenen Unternehmens im Wirt-



schaftsleben. Alle Geschäftspartner, insbesondere aber die klassischen Mobilienfinanzierer und Leasinggesellschaften erholen bei der Geschäftsanbahnung routinemäßig eine Datenbankauskunft über den Bonitätsindex des Bewerbers.

Nach §§ 6, 19 BDSG (Bundesdatenschutzgesetz) hat jeder Betroffene auf Antrag das unabdingbare Recht auf Auskunft über die zu seiner Person beziehungsweise seinem Unternehmen gespeicherten Daten. Das gilt auch für Auskünfte von Wirtschaftsdatenbanken. Von Zeit zu Zeit sollte darum ein Antrag auf Eigenauskunft bei der örtlich zuständigen VC

gestellt werden, bevor es der Finanzierer tut.

Zudem sollten die Datenbanken auch regelmäßig mit Auskünften über die Unternehmens- und Umsatzentwicklung, Fuhrpark, Zahl der Mitarbeiter und Ähnlichem gefüttert werden. Auch Angaben über Beteiligungen, verbundene Unternehmen oder Interessenfirmen beeinflussen den Bonitätsindex positiv, ebenso natürlich freiwillige Angaben zum Beispiel über Immobilienvermögen. Auf diese Art und Weise lässt sich der Bonitätsindex des eigenen Unternehmens legal „frisieren“.

---

### *Schlechte Zahlen an sich sind noch kein Beinbruch*

---

Es ist davon auszugehen, dass jenseits einer Bonitätsindexzahl von 2,5 die Türen der Banken und auch der Leasingfinanzierer nur schwerlich zu öffnen sind. Daher ist es wichtig, Imagepflege auch durch bewusste Information des Umfeldes, besonders der Wirtschaftsdatenbanken, zu betreiben. Nichts verunsichert Kreditgeber mehr als die Unkenntnis über die Unternehmensentwicklung in der Krise. Schlechte Zahlen an sich sind noch kein Beinbruch, nur der geheimniskrämerische Umgang mit ihnen lässt den Geschäftspartner Böses vermuten oder sogar bewusste Desinformation wittern.

Die Abwicklungsabteilung der Bank ist dann schneller zur Stelle, als man sich das wünscht und Sanierungsversuche ersticken im Keim. Denn der Weg in die Abwicklung ist fast immer eine Einbahnstraße.

Äußerst wichtig sind daher der partnerschaftliche Umgang mit den Kreditgebern und eine offensive Haltung. Wer die Probleme erkennt und externe wie interne Insolvenzfaktoren identifiziert hat, ist meist auch krisenfest. Nach dem Motto: „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt!“ sollten die Unternehmer in Krisenzeiten immer einen „Katastrophenplan“ in der Schublade haben, der seit der Einführung des KonTraG (Gesetz über Kontrolle und Transparenz in Unternehmen) für große Kapitalgesellschaften als sogenanntes „Risiko-Frühwarnsystem“ ohnehin gefordert wird.

Die Methoden der modernen Insolvenzprognoseforschung helfen dabei und sind ein wichtiger Indikator für die Insolvenzanfälligkeit eines Unternehmens. Handlungsbedarf im leistungswirtschaftlichen Bereich wird dabei frühzeitig erkannt. Eine fristenkongruente Finanzierung und eine revolvierende Liquiditätsplanung sichern das Unternehmen

ab. Die richtige gesellschaftsrechtliche Struktur und der passende Versicherungsschutz sind ebenso wichtig, um den Bestand des Unternehmens auf Dauer zu sichern und den Haftungsdurchgriff auf das Privatvermögen im Schadensfall zu verhindern. Gleichzeitig lässt sich die Unternehmensnachfolge damit gezielt und geregelt vorbereiten.

Natürlich steht ganz am Ende auch die steueroptimierte Gestaltung der Unternehmensform, denn kein Unternehmer stopft das hart verdiente Geld gerne dem Fiskus in den Rachen. Für den Kreditgeber bedeutet das alles, dass die Nachhaltigkeit des Kredits und die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens dauerhaft gesichert sind. Ein Unternehmen, das solche Signale aussendet, wird nicht in die Kreditklemme geraten!

*Dr. Rudolf Saller,  
COSIMA GmbH & Co. KG*

KM



*Eine Branche, die das Wort „Krise“ kaum zu kennen scheint: die Nachfrage nach Windenergieanlagen scheint ungebrochen.*

**Stecken auch Sie in der Kreditklemme?**

Wir helfen Ihnen unbürokratisch durch Vermittlung einer Leasing-, Mietkauf- oder Kreditfinanzierung!

Förderanträge für das neue De-Minimis-Programm bei COSIMA Unternehmensberatung  
Frau Saller-Schneider

COSIMA Unternehmensberatung GmbH & Co.KG / Burghäuser Str. 2 / 84503 Altötting

Tel: 0 86 71 - 92 87 17-2 / Fax: 0 86 71 - 92 87 17-9

Email: [saller-schneider@cosima-consulting.de](mailto:saller-schneider@cosima-consulting.de)

Homepage: [www.cosima-consulting.de](http://www.cosima-consulting.de)

**COSIMA**  
Unternehmensberatung für  
die Schwerlastbranche  
Ihr Hebel zum Erfolg