

Ist die Talsohle schon durchschritten?

5 Fragen an Manfred Mesters zur aktuellen Wirtschaftslage

Es mehren sich die Anzeichen, dass die Konjunktur die Talsohle erreicht hat. KM wollte von Manfred Mesters, Geschäftsführer der LEFAC GmbH, wissen, wie er als ausgewiesener Kran- und Finanzierungsexperte die derzeitige Situation einschätzt.

KM: Herr Mesters, nach den ganzen Horrormeldungen der vergangenen Monate scheint sich die wirtschaftliche Lage inzwischen zu entspannen. Wie beurteilen Sie die aktuelle Wirtschaftslage?

Mesters: Es sieht in der Tat so aus, als läge das Schlimmste nunmehr hinter uns. In den USA, von der die internationale Finanzmarktkrise ausging, werden erste Signale einer Stabilisierung und Verbesserung der Situation gemeldet. So ist

wirtschaftlichen Aufschwung. In den Schwellenländern, insbesondere den BRIC-Staaten (Anm.: Brasilien, Russland, Indien, China) ist die wirtschaftliche Entwicklung seit einigen Monaten wieder vielversprechend. Hier geht man für 2009 schon wieder von Wachstumsraten zwischen 4 % und 8 % aus. Auch in Russland verbessert sich die wirtschaftliche Lage täglich. Russland profitiert insbesondere von den wieder steigenden Rohstoffpreisen, insbesondere bei Erdöl und Erdgas.



der bedeutendste Indikator, das sogenannte Verbrauchervertrauen, mittlerweile das dritte Mal in Folge gestiegen, und auch die Indikatoren für die langlebigen Wirtschaftsgüter und Ähnlichem ziehen mittlerweile wieder an. In den USA sind rund 70 % der Wirtschaftsleistung vom privaten Konsum dominiert. Die faktische Nullzinspolitik der USA und die riesigen Konjunkturförder- und Stützungsprogramme für die Banken zeigen nach zwei Jahren Krise nunmehr ihre Wirkung. Auch die Bankenindustrie stabilisiert sich zunehmend, und erste Institute sind bereits in der Lage, die riesigen Staatshilfen wieder zurückzuzahlen. Ein funktionsfähiger Inter-Bankenmarkt ist von größter Bedeutung für einen

Auch in Deutschland zeigen sich erste Besserungstendenzen; so sind die regelmäßig erhobenen Geschäftsklima-Indizes (wie IFO/ZEW/GKK) in den letzten drei Monaten allesamt gestiegen. Deutschland, als Exportnation, hat unter der nunmehr seit zwei Jahren andauernden internationalen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise besonders gelitten. Daher ist davon auszugehen, dass bei einer internationalen Stabilisierung und Verbesserung der Situation die Bundesrepublik Deutschland auch überproportional profitieren wird. Eigentlich sind wir in Deutschland bislang, abgesehen von Sondersituationen in einzelnen Branchen, recht gut durch die Krise gekommen. Geholfen haben hier sicherlich der dra-



Manfred Mesters, ist Geschäftsführer der Lefac GmbH.

stische Verfall der Ölpreise und sehr geschickt agiert und das die damit verbundenen niedrigen Inflationsraten, zudem Thema Arbeitslosigkeit optisch weitestgehend aus den Köpfen hat man auf Regierungsebene der Verbraucher herausgehalten. Wenn man bedenkt, dass etwa

WWW.STEIL-KRANARBEITEN.DE

GEMEINSAM HOCH HINAUS

Gemeinsam lassen sich auch schwerste Aufgaben leicht und problemlos lösen. Wir stehen Ihnen mit einem eingespielten Team zur Verfügung.

D - 54293 TRIER, ☎ +49 (0) 651 14656-0

D - 66793 SAARWELLINGEN, ☎ +49 (0) 6838 98099-0

D - 54516 WITTLICH, ☎ +49 (0) 6571 7210

L - 5751 FRISANGE, ☎ +352 236044-1

F - 57330 HETTANGE, ☎ +33 382 58 30 37



Viele Unternehmen haben auf die Finanzkrise mit Kurzarbeit reagiert. Bei der Liebherr-Werk Ehingen GmbH als Mobilkranhersteller ist Kurzarbeit allerdings derzeit noch kein Thema.



Nach wie vor tun sich die Banken mit der Kreditvergabe schwer. Die günstigen Leitzinsen werden nicht an die Kunden weitergegeben.

1,2 Millionen Arbeitnehmer auf Kurzarbeiter-Basis entlohnt werden und rund 3,7 Millionen Menschen ohne Arbeit sind, sprechen wir über annähernd 5 Millionen Arbeitnehmer in gestörten Arbeitsverhältnissen; nicht berücksichtigt sind dabei die die Statistik ohnehin schönen Arbeitsmarktfördermaßnahmen.

Mit Blick auf diese Fakten und angesichts der täglichen Horrormeldungen in der Presse ist die Stimmung bei uns noch erstaunlich gut. Das stimmt mich hoffnungsvoll, dass wir in Deutschland, wo der Pessimismus eigentlich zum Alltag gehört, dieses Mal recht gut mit der Krise umgegangen sind und mit der Besserung der Situation, die ganz sicher kommen wird, wieder zum gewohnt hohen Lebensstandard zurückfinden

werden.

Ich glaube, dass wir im zweiten Halbjahr mit Blick auf die bereits sichtbar gewordene internationale Entwicklung und angesichts der Tatsache, dass die Lagerbestände weltweit fast auf Null zurückgefahren worden sind, eine deutlich schnellere Erholung sehen werden, als dies ein Großteil der sogenannten Experten erwartet. Die meisten Analysten erwarten maximal eine sogenannte W-Formation; an eine V-Formation, wie ich sie favorisiere, glauben die Wenigsten. Nur muss man hier eins sehen. Die klassischen Prognosemodelle sind dieses Mal nicht anwendbar, da es sich hier um eine noch nie da gewesene internationale Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise von unvorstellbarem Ausmaß handelt.

Zudem wurden global erstma-

lig, abgesehen von den riesigen Stützungsmaßnahmen für den jeweiligen, nationalen Banken- und Finanzsektor, Konjunkturförderprogramme in Höhe von etwa US\$ 2.000 Milliarden, das entspricht 3,6 % des weltweiten Bruttosozialprodukts, aufgelegt, die 2009 und vor allem dann 2010 ihre Wirkung entfalten. Der große Anteil davon entfällt auf die USA und China. Deutschland wird als „Exportweltmeister“ überproportional davon profitieren.

KM: Und wie beurteilen Sie die Situation der Kranbranche?

Mesters: Die Branche ist weiterhin in einer recht guten Verfassung. Die Hersteller berichten von vollen Auftragsbüchern und, wenn überhaupt, nur minimalen Stornierungen. Die

Kranbetreiber sind ebenfalls mit der Situation zufrieden, auch wenn die Vermietpreise in einzelnen Regionen und Kran-Tonnagen besser sein könnten. Im Gegensatz zu früheren Zeiten, in der die Baubranche in Konjunkturkrisen stets einer der Haupt-Leidtragenden war, zeigt sich der Bausektor seit einigen Jahren stabil und recht positiv selbst in Krisenzeiten. So hat die deutsche Bauindustrie mit einem Wachstum von 3,1 % im letzten Jahr sogar über dem gesamtwirtschaftlichen Bruttosozialprodukt (Anm.: 1,3 %) gelegen. Der Bausektor profitierte zur Zeit insbesondere von den Infra-Strukturmaßnahmen der öffentlichen Hand. Mit Blick auf die riesigen Fördermaßnahmen der Bundesregierung dürfte die positive Situation auch weiter anhalten. Auch der Indus-



Gebrauchtkrane, die in den oberen Tragkraftklassen angesiedelt sind, sind immer noch schwer zu bekommen. Im Bild: Terex AC 700.



Der Baumaschinensektor wurde von der Krise deutlich stärker getroffen als die Mobilkranbranche.

trie- und Anlagenbau dürfte im zweiten Halbjahr 2009 mit Verbesserung der internationalen Konjunktur wieder anziehen, sodass ich für die Kranbranche weiterhin recht optimistisch gestimmt bin.

KM: Aber die sehr fantasievollen Gebrauchtkranpreise der vergangenen Jahre sind Vergangenheit. Bewegen sich die Gebrauchtkranpreise derzeit wenigstens auf einem Niveau, das Austauschinvestitionen interessant macht?

Mesters: Die horrenden Gebrauchtkranpreise für nahezu alle Tonnagen in den Jahren 2006/2007 und 2008 gehören der Vergangenheit an; obgleich das Preisniveau auch heute noch attraktiv ist. Kleinere und mittlere Objekte sind mittlerweile zu ordentlichen Preisen verfügbar. Großkrane gibt es nach wie vor nur wenige; eine Preisnormalisierung hat in dem Groß-Tonnage-Bereich mit Blick auf die langen Lieferzeiten für Neukrane und die anziehende Nachfrage, insbesondere aus der Windkraft-Sparte, eigentlich noch nicht stattgefunden. Hauptgrund für die weitgehende Normalisierung des Gebraucht-kranmarktes war der nahezu komplette Einbruch der Nachfrage aus den osteuropäischen Ländern. In den guten Jahren kauften insbesondere Unternehmen aus Russland, Rumänien

und Polen jeden Kran, der am Markt verfügbar war, zum Teil zu horrenden Preisen.

KM: Immer wieder ist zu hören, dass Kredite durch die Banken nur noch sehr zögerlich, wenn überhaupt, gewährt werden. Wie sieht die Finanzierungssituation im Kranmarkt aus?

Mesters: Generell sind die Finanzierungsbedingungen aufgrund der Finanzmarktkrise und des nahezu zusammengebrochenen Inter-Bankenmarktes deutlich schwieriger geworden. Dies spüren einerseits unsere Kunden, die Kranbetreiber, mit Blick auf ihre Geschäftsbeziehung zu den jeweiligen Hausbanken. Aber auch die Leasingbranche spürt die Finanzmarktkrise in besonderem Maße.

Komplett weggefallen ist die Refinanzierungsmöglichkeit über die sogenannten ABS-Transaktionen. Zudem haben sich mehrere, langjährige Key-Player im Refinanzierungsmarkt für Leasinggesellschaften aufgrund eigener wirtschaftlicher Probleme, so zum Beispiel die HSH Nordbank und die Sparkasse Köln-Bonn, komplett aus dem Leasing-Refinanzierungsgeschäft zurückgezogen. Die Ergebnisse einer kürzlich vom BDL (Anm.: Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen) durchgeführten Studie zeigen, dass im Leasingmarkt mit



Weltweite Konjunkturprogramme sollen auch am Bau für Aufschwung sorgen. Ob die Kranbranche davon allerdings profitieren wird und im welchen Umfang, darüber gehen die Meinungen auseinander.

seinem Gesamtvolumen etwa 57 Milliarden Euro rund 42 % des Refinanzierungsvolumens in den letzten 24 Monaten weggefallen sind. Dies hat dazu geführt, dass sich rund 80 % aller Leasinggesellschaften, nach eigenen Angaben, schwieriger und teurer am Markt refinanzieren. Dies dürfte zu einer weiteren Konsolidierung im Leasingmarkt führen, da die verbleibenden Refinanzierungspartner heute mehr denn je auf einen erstklassigen Gesellschafter-Hintergrund, solide Eigenkapitalausstattung der Leasinggesellschaft sowie das Standing, Alter und Branchen-Know-how der Gesellschaften achten und Wert legen.

Für die Kranbetreiberbranche bedeutet dies, dass man sich insbesondere auf die bekannten Key-Player mit erstklassigem Gesellschafter-Hintergrund und Branchen-Know-how konzentrieren sollte. Zudem sollte man als Krankäufer berücksichtigen, dass die Leasinggesellschaften heute deutlich mehr zeitlichen Vorlauf bis zur Auszahlung der Finanzierung benötigen.

KM: Sie sprechen „alt-eingesessene“ Leasinggesellschaften an: Ihr Unternehmen feiert in diesem Jahr 25-jähriges Bestehen, Sie selbst sind seit 21 Jahren in der Kranbranche tätig. Wie hat denn Ihr Unternehmen angefangen – und wie sehen Sie Ihre persönliche und die Zukunft Ihres Unternehmens?

Mesters: Die Lefac wurde vor 25 Jahren auf Initiative eines großen deutschen Kran-Herstellers von der Christiania Bank (Oslo/Luxemburg) und der Colonia Versicherung (Anmerkung: heute AXA) als Absatzfinanzierungsinstrument für die Kranbranche gegründet.

Das Geschäftsinteresse der Christiania Bank lag im Finanzierungsbereich und dem Eintritt in den deutschen Kreditmarkt; das der Colonia Versicherung auf dem Gebiet Technische Versicherung. Nach einer übertrieben starken Expansion der geschäftlichen Aktivitäten Ende der 80er Jahre und Anfang der 90er Jahre, unter anderem verursacht durch den Wieder-

vereinigungs-Optimismus und hohe Investitionszulagen, kam es in den Jahren 1993, 1994 und 1995 zu einer großen Pleitewelle im Kranbereich, insbesondere in den neuen Bundesländern, die die gesamte Branche, damit auch die Lefac, als einer der führenden Kranfinanzierer, besonders hart traf. Ich selbst war ab 1988 als Gesellschafter-Vertreter der Christiania Bank im Beirat der Lefac vertreten und habe dann ab 1993 die mehrjährige Sanierung des Vertragsbestandes, die Verwertung der notleidend gewordenen Objekte als alleiniger Geschäftsführer und danach die Neuausrichtung der Gesellschaft betrieben.

Insofern beschäftige ich mich nunmehr seit 21 Jahren mit dem Krangeschäft und kann sicherlich behaupten, dass ich alle Höhen und Tiefen miterlebt und die besonderen Spielregeln des Marktes kennengelernt habe. Der Kranmarkt ist ein kleiner, transparenter Nischenmarkt, auf dem sich die Key-Player, Hersteller, Leasinggesellschaften, größere und

mittlere Kranbetreiberunternehmen, bestens kennen, was auch den besonderen Reiz, in dieser Branche zu arbeiten, ausmacht. Die zu finanzierenden Objekte sind langlebig und wertstabil. Die Branchensituation ist seit einigen Jahren gut und die Geschäftsperspektiven stimmen optimistisch. Insofern gibt es keine Gründe, das Geschäftsmodell der Lefac zu ändern. Mit Blick auf unsere langjährige Erfahrung im deutschen Kranmarkt werden wir dabei auch weiterhin unserer Geschäfts-Maxime „Qualität vor Quantität“ folgen und uns auf die Geschäfte konzentrieren, die vom „pricing“ und der Bonität des Kranbetreiberunternehmens zu uns passen und akzeptabel sind.

KM: Herr Mesters, vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, unsere Fragen zu beantworten.

KM

KRANE, BÜHNEN, SCHWERE LASTEN – die Fachbücher und Magazine der KM Verlags GmbH!

