

Neue Partnerschaft: Maschine und Finanzierung aus einer Hand

Mittelständler und Vermietunternehmer haben es doppelt schwer: die Banken halten sich zurück, wenn es um Finanzierungswünsche geht, gleichzeitig drückt die Wirtschaftskrise auf das Betriebsergebnis und somit auf das Rating. Die neue Partnerschaft zwischen Palfinger und MWS Leasing soll helfen, den Teufelskreis zu durchbrechen.

In schwierigen Zeiten sind kreative Lösungen gefragt. Sowohl aufseiten der Betreiber und Vermietunternehmen, aber auch aufseiten der Hersteller und Leasinganbieter. Palfinger und MWS Leasing haben dies erkannt und wollen mit ihrer neuen Partnerschaft ihren Beitrag dazu leisten, dass zukunftsorientierte Unternehmen in Deutschland auch weiterhin investieren können.

Hierbei steuert Palfinger eine umfangreiche und moderne Pro-

duktpalette an Kranen, Container-Wechselsystemen und Mitnahmestaplern bei, während die MWS Leasing die Kunden rund um das Thema Finanzierung versorgt. Möglich ist dies, weil MWS Leasing mit starken und erfahrenen Leasinggesellschaften kooperiert. Diese teils großen, teils mittelständischen Leasinggesellschaften sind in der Lage, europaweit eine Finanzierungsunterstützung zu gewährleisten, bieten gleichzeitig aber auch für diverse Branchen ent-

sprechende Speziallösungen an.

Dies ist es, was MWS Leasing für Palfinger zum idealen Partner macht, denn jetzt ist eine unabhängige Unterstützung für alle Kundensegmente möglich, egal ob kleiner Lohnunternehmer, Freiberufler oder großer Vermietparkbetreiber.

Bernhard Schaaf, Geschäftsführer der MWS Leasing, muss in der Kran- und Schwerlastbranche nicht vorgestellt werden. Viele Jahre war er als Geschäftsführer einer führenden



Bernhard Schaaf, Geschäftsführer MWS Leasing.

Leasinggesellschaft in Deutschland tätig, die insbesondere auch für Kran- und Schwerlastdienstleister Finanzierungsleistungen anbietet. Das während dieser langjährigen Tätigkeit gesammelte Fachwissen und die zahlreichen Kontakte bringt Bernhard Schaaf nun gewinn-

Das Interesse an speziell auf die Kundenwünsche zugeschnittenen Leasingmodellen nimmt zu.



NEUERSCHEINUNG

ab Herbst im KM Verlag:

René Hellmich, Sachverständiger für Krane und Spezialfahrzeuge
30 Jahre Marktbeobachtung
und Bewertung von Mobilkränen

KM
Verlags GmbH

49,00 Euro
zzgl. Versand

Geschichte der Fahrzeugkrane aus heutiger Sicht | Einteilung der Fahrzeugkrane | Spezielle Kranvarianten | Entwicklung der Leistungsfähigkeit der Mobilkrane in den letzten 30 Jahren nach Anzahl der Achsen | Der deutsche Krammarkt | Märkte für Mobilkrane | Vermarktung von Gebrauchtcränen | Wirtschaftliche Nutzungsdauern | „Jahreswert“ | Abschätzung der Restwerte durch die Leasinggesellschaften oder Objektfinanzierer | Fazit aus 30 Jahren Marktbeobachtung anhand der Beispiele der gängigsten Mobilkranklassen der letzten Jahrzehnte | Empfehlungen „Kapitalanlage Mobilkran“

Jetzt vorbestellen!

KM Verlags GmbH, Martina Harth, E-Mail: harth@kmverlag.de,
Tel.: 06155/87 81 690, Fax: 06155/82 30 32



Weil Liquidität zur Zeit im Fokus aller Unternehmen steht, ist bei der Auswahl des passenden Finanzierungsmodells eine kompetente Beratung besonders wichtig.

bringend in die neue Partnerschaft ein. Vorteilhaft ist auch, dass die MWS Leasing durch ihre Verbandstätigkeiten stets „ihr Ohr am Markt hat“.

Und am Markt wächst das Interesse an speziell auf die Kundenwünsche zugeschnittenen Leasingmodellen derzeit kontinuierlich. Dabei ist insbesondere die Schonung der Kreditlinie bei der Hausbank ein entscheidender Vorteil.

Aufgrund Kooperation mit verschiedenen Leasinggesellschaften ist es der MWS Leasing möglich, im Sinne Palfingers bedarfsorientierte Lösungen für größere Projektgeschäfte darzustellen. Wie eingangs erwähnt,

haben es mittelständische Unternehmen in schwierigen Zeiten nicht leicht, ihre Investitionsobjekte zu finanzieren. Dies gilt insbesondere für Vermietungsgesellschaften, die wiederum einen Schwerpunkt der Palfinger-Kundschaft ausmachen. Die Partnerschaft mit MWS Leasing erlaubt es Palfinger nun, schnell und unbürokratisch zu handeln und die notwendigen Entscheidungen vorzubereiten.

„Da zu erwarten ist, dass auf Grund der doch etwas schlechter ausfallenden Bilanzen 2009 auch bei Banken und Finanzierungsgesellschaften das Rating schlechter sein wird, kommt gerade der Finanzierungsunter-

Unabhängige Unterstützung für alle Kundensegmente, egal ob kleiner Lohnunternehmer, Freiberufler oder großer Vermietparkbetreiber.

stützung über Objektfinanzierungsgesellschaften eine entscheidende Bedeutung für den Aufschwung in Deutschland zu. Wir können diese Probleme für unsere gemeinsamen Kunden als Absatzpartner der Firma Palfinger lösen, denn wir kennen den Markt und können die richtige Lösung anbieten“, so Bernhard Schaaf.

Beim Ausloten der passenden Lösung spielt die Finanzierungsform eine wichtige Rolle, wobei neben Mietkauf und Leasing auch die Darlehensfinanzierung zum Geschäftsfeld der MWS-Kooperationspartner gehört.

Ein Objekt zu leasen, ist oft die richtige Lösung, um die Bilanzsumme zu optimieren und das Rating zu verbessern. Dies vor allem dann, wenn die Abschreibungszeiten für einzelne Objekte teilweise zu lange sind, sodass es dann besser ist, eine laufzeitoptimierte Leasingfinanzierung mit laufzeitkongruenten Betriebsausgaben in Anspruch zu nehmen.

Hier kann die MWS Leasing aus der breiten Angebotspalette ihrer Partnerleasinggesellschaften und -banken das jeweils am besten passende Angebot für die Kunden auszuwählen. Dabei hilft auch die fundierte Einschätzung seitens Palfinger, was die Wertverläufe der Investitionsobjekte anbelangt.

Dies wiederum führt zu einer vorteilhaften Risikobewertung bei den kooperierenden Leasinggesellschaften und Banken.

Somit ist es möglich das Risiko zumindest teilweise auf die Objekte selbst abzustellen und nicht alleine auf die Bonitätsbeurteilung, die ja immer aufgrund vergangenheitsbezogener Daten erfolgt.

„Gerade in schwierigen Zeiten wünschen sich unsere Kunden Finanzierungsmodelle mit geringen Raten. Dies können wir mit dem Produkt Leasing durch entsprechende Gestaltung des Restwertes erreichen“, so Bernhard Schaaf. „Sollte ein Kunde jedoch zur Wahrung der Nutzung eines früher gebildeten Investitionsabzugsbetrages einen Mietkauf oder ein Darlehen wählen müssen, besteht dort ebenfalls die Möglichkeit, durch eine so genannte „Blockrate“ am Ende der Nutzungsdauer, die Raten den Wertverläufen der Objekte anzupassen. Es ist uns deshalb möglich, für unsere gemeinsamen Kunden eine liquiditätsschonende, geringe monatliche Belastung zu erreichen. Da die Liquidität derzeit im Fokus aller Firmen steht, erhalten unsere Kunden durch unser Team eine ausführliche Beratung und fachliche Unterstützung“, so Bernhard Schaaf abschließend.

KM

Die MWS Leasing ...

... tritt in der Kran- und Schwerlastbranche bewusst als Finanzmakler auf, um optimierte Finanzierungslösungen anbieten zu können. MWS-Geschäftsführer Bernhard Schaaf ist zusätzlich Vorstand der am Markt operativ tätigen Leasinggesellschaft „defrasa ag“, deren Sitz in Saarbrücken ist. Neben dem Saarland ist die defrasa ag schwerpunktmäßig auch in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz aktiv. Ein breiter Fokus besteht darüber hinaus in der Kooperation mit französischen Finanzierungsgesellschaften und Kunden, was ebenfalls zum Nutzen des Kooperationspartners Palfinger eingebracht werden kann.