

Objektbezogene Finanzierungen: Von Mittelstand zu Mittelstand

Die S.D.L. Süddeutsche Leasing AG bietet Finanzdienstleistungen. Das besondere dabei: das Unternehmen ist familiengeführt und nicht börsennotiert. Zu den Kunden zählen nicht nur große Konzerne, sondern insbesondere der Mittelstand steht im Mittelpunkt.

„Individuell – sicher – professionell“ – diesen Slogan hat sich die S.D.L. Süddeutsche Leasing AG zur Aufgabe gemacht. Das familiengeführte Unternehmen hat sich auf Leasing, Finanzierung und Mietkauf von Baumaschinen, Kräne, Maschinen und Anlagen spezialisiert und sieht sich als Alternative zu den großen Leasinggesellschaften. Dabei gibt sich die S.D.L. Süddeutsche Leasing AG bankenuntypisch und direkt – für Kunden, die Großes bewegen.

Eine auf die individuellen Bedürfnisse der Kunden ausgerichtete Betreuung und Beratung gibt es inklusive. Ein Garant dafür

„Gerade in den langen Wintermonaten friert die Liquidität in der Baubranche empfindlich ein. Wir haben ein Vertragswerk entwickelt, wodurch wir unseren Kunden saisonale Ratenanpassungen anbieten, um finanzielle Engpässe zu vermeiden.“

Andreas Müller, Generalbevollmächtigter der S.D.L.

sind die umfassenden Branchenkenntnisse, die sich das Unternehmen im Laufe der Jahre angeeignet hat.

Der Firmensitz der S.D.L. Süddeutschen Leasing AG liegt im bayerischen Elchingen nahe

Ulm. 2009 wurden die neuen Geschäftsräume im eigens dafür gebauten Firmengebäude bezogen. Der imposante Bau in der Ortsmitte wird von derzeit 24 Mitarbeitern mit Leben gefüllt. Spezialität der Firma ist die schnelle



Andreas Müller, Generalbevollmächtigter der S.D.L.



Firmensitz der S.D.L. Süddeutschen Leasing AG in Elchingen nahe Ulm.

und vor allem unbürokratische Abwicklung von Investitionen bis 200.000 Euro – ganz ohne Einreichung von Bilanzen.

Investitionen darüber hinaus werden mit den Kunden individuell abgestimmt und angepasst. Als nicht börsennotierte AG hält die Familie Müller alle Anteile am Unternehmen und steht somit für Flexibilität und klassisches Unternehmertum. Zu den Kunden der S.D.L. Süddeutschen Leasing AG gehören klein- und mittelständische Unternehmen genauso wie große DAX-Konzerne.

Für das Baugewerbe gelten starke, saisonal bedingte Schwankungen, die einen langen finanziellen Atem voraussetzen. Da muss die Liquidität mitunter heftige Einbußen hinnehmen. Auf diese Anforderung hin konnte ein Vertragswerk entwickelt werden, das auf genau

Spezialität: unbürokratische Abwicklung von Investitionen bis 200.000 Euro – ganz ohne Einreichung von Bilanzen.

diese Schwankungen angepasst wurde. Die S.D.L. Süddeutsche Leasing bietet saisonale Ratenanpassungen und stützt dadurch die Liquidität der Kunden. So lässt sich das Investitionsrisiko der benötigten Baumaschinen senken.

Weitere Vorteile der Finanzierung sind unter anderem freibleibende Banklinien, steuerliche Absetzbarkeit, Bilanzneutralität und die Aufteilung hoher Anschaffungskosten auf überschaubare Raten. Für Investitionsanfragen bis 200.000 Euro bekommen Kunden innerhalb 24 Stunden Rückmeldung.

Großprojekte mit höheren Investitionsvolumen bis zu 50 Millionen Euro werden individuell geprüft und mit den Vorstellungen des Kunden abge-

stimmt. Wie das Unternehmen betont, wird dieses Finanzierungsmodell in den Märkten gut aufgenommen, sodass das Investitionskontingent im Bausektor erneut aufgestockt wurde.

Durch das gut aufgestellte Vertriebsteam werden Kunden auf Augenhöhe beraten und profitieren von abgestimmten Finanzierungslösungen. Seit Anfang 2011 steht mit Wolfgang Butz ein neuer Vertriebsleiter an der Spitze der Vendorenabteilung. Wolfgang Butz kann auf über 25 Jahre internationale Erfahrung auf den Gebieten Sonderfahrzeuge, Transport und Logistik, Baumaschinen und Projektleitung zurückblicken.

Umfassendes Know-how ist somit garantiert. Seinen beruflichen Werdegang startete Wolfgang Butz bei der Liebherr GmbH in Ehingen, übernahm dann die technische Leitung der Krupp Industrietechnik und führte die Geschäfte der Iveco Südwest Nutzfahrzeuge GmbH an.

Namhafte Unternehmen aus der Branche sichern sich bereits mit den Finanzdienstleistungen



Herr Wolfgang Butz, Ansprechpartner für Baumaschinen, Kräne, Nutzfahrzeuge und Maschinen.

der S.D.L. Süddeutschen Leasing ihre Liquidität. So wurden unter anderem bereits eine Steinschredder-Anlage, verschiedene Kranarten, Hebebühnen und Baumaschinen, aber auch Nutzfahrzeuge finanziert.

„Die Begeisterung treibt uns an. Jeder Kunde hat individuelle Anforderungen, die es zu verstehen und umzusetzen gilt. Spannende Projekte sind also garantiert“, so Wolfgang Butz, Vertriebsleiter Vendoren, abschließend.



Mitarbeiter der S.D.L. Süddeutschen Leasing AG sind auch vor Ort aktiv. Hier wird eine Baustelle inklusive der finanzierten Objekte besichtigt.