

„Die Kundenwünsche stehen hierbei im Mittelpunkt ..“

Die bauma steht vor der Tür. Auch in diesem Jahr werden auf der bedeutendsten Baumaschinenmesse der Welt zahlreiche Innovationen vorgestellt. Die FM LeasingPartner GmbH wird ebenfalls vor Ort sein, um über Möglichkeiten zur Finanzierung von Investitionsvorhaben zu informieren. KM befragte Wolfgang Müller, Geschäftsführer der FM LeasingPartner GmbH, zu aktuellen und zukünftigen Trends im Bereich der Finanzdienstleistungen.

KM: Herr Müller, was spricht grundsätzlich für die Inanspruchnahme eines Leasing- und Finanzierungsmaklers?

FM LeasingPartner GmbH ist Deutschlands größter Leasingmakler für Investitionsvorhaben. Durch mehr als 30 Finanzierungsgesellschaften, mit denen wir zusammenarbeiten und eng vernetzt sind, haben wir ein breites Spektrum an Platzierungsmöglichkeiten und Lösungen für unsere Kunden.

Egal wie groß die Investition unserer Kunden ist, wir unterstützen diese im gesamten Finanzierungsmanagement von Investitionsgrößen ab 1.000 Euro bis zu mehr als 100.000.000 Euro. Und muss es mal schnell gehen, finden wir oft schon nach einem Gespräch, innerhalb von 24 Stunden, eine Lösung.

Dabei sind wir nicht nur auf die Kranbranche fokussiert, sondern unterstützen auch Bereiche, die sozusagen die Kranbranche berühren, wie zum Beispiel die Technik zur Nutzung der Windenergie. Ein großes Projektgeschäft, welches wir arrangiert haben, ist zum Beispiel die Hubinsel Thor.

Das Wichtigste ist aber, dass unsere Kunden einen Ansprechpartner für alles in Sachen Finanzierung – branchen- und objektbezogen – haben. Unsere Experten begleiten unsere Kunden als Partner in allen Finanzierungsfragen und kümmern sich um das gesamte Handling. Das heißt: Der Kunde kümmert sich um sein Kerngeschäft, wir übernehmen die Finanzierungsmaßnahmen. Das geht soweit,

dass unsere Experten auch einmal bei der Überführung eines Kranes persönlich dabei sind und vor Ort die Übernahme mit abwickeln.

KM: Wo speziell liegen die Vorteile für die Kunden aus dem Bereich der Kran- und Schwerlastlogistik?

FM LeasingPartner begleitet die Branche seit über 30 Jahren und die Namen der Kundenbetreuer – Alfred Dasbach, Christoph Borgert und Daniel Schweigatz – sind vielen bekannt. Es besteht eine sehr große und über Jahre

Zusätzlich schauen wir auch etwas weiter über den Tellerrand als die meisten und bedienen im Kranbereich nicht nur den europäischen Raum

gewachsene Branchenexpertise, welche bei der Realisierung von maßgeschneiderten Finanzierungen hilft. Die Kundenwünsche stehen hierbei im Mittelpunkt, wenn zum Beispiel Saisonraten oder auch nicht lineare Ratengestaltungen erarbeitet werden. Unsere Branchenexperten wissen um die Wertverläufe der Kran- und Schwerlastlogistik und berücksichtigen diese bei der Finanzierungsgestaltung.

Zusätzlich schauen wir auch etwas weiter über den Tellerrand als die meisten und bedienen im Kranbereich nicht nur den europäischen Raum, sondern können und haben bereits Krane mit Einsatzschwerpunkten auf anderen Kontinenten platziert beziehungsweise finanziert. Durch unsere Größe als Makler

und deutschlandweit aufgestelltes Unternehmen realisieren wir darüber hinaus hervorragende Konditionen für unsere Kunden.

KM: Gibt es bestimmte Schwerpunkte bei Branchen oder Objekten, die über FM LeasingPartner finanziert werden?

Bei FM gibt es Experten in verschiedenen Branchen. Neben der Kran- und Schwerlastlogistik ist die Landwirtschaft, die gesamte Baubranche, der Maschinenbau, der Automobilzuliefererbereich und auch die Bereiche Schienenfahrzeuge und Aviation zu nen-

nen. Hier haben wir verschiedene Säulen unseres Geschäftes aufgebaut. Es gibt keinerlei Objektausschlüsse – FM LeasingPartner finanziert nahezu alle mobilen Objekte.

KM: Wie stellen Sie sicher, dass die Finanzierungsverträge den Besonderheiten im Krangeschäft gerecht werden?

Wir sind ein gewachsenes Unternehmen und seit 1984 im Markt integriert. Gerade die Schwerlastbranche ist für die Entwicklung des Unternehmens FM ein wichtiges Kerngebiet. Wir sind nah am Markt und bekommen Entwicklungen wie zum Beispiel in den Bereichen der Windenergie on- und offshore mit. Flexibilität ist in der Branche heute



Wolfgang Müller, Geschäftsführer der FM LeasingPartner GmbH.

sehr wichtig, unsere erfahrenen Kundenbetreuer kennen die Besonderheiten der Branche, der Kunden und des Marktes.

KM: Wer ist denn für Ihre Kunden am Ende der Vertragspartner? Ihr Unternehmen oder eine – mehr oder weniger anonyme – Leasinggesellschaft?

Natürlich stehen wir als Makler dem Kunden als Partner zur Seite. Das ist alles andere als anonym. Wir sehen uns vor allem als Partner in allen Belangen der Finanzierungsthemen und streben bei jedem Kunden eine langjährige Geschäftsbeziehung an. Gleichzeitig fördern wir auch den Kontakt direkt zwischen Kunde und Finanzierungsgesellschaft. Es ist immer hilfreich, wenn man weiß, wie der andere „tickt“.

Viele langjährige Partnerschaften zeugen von dieser Ideal-

vorstellung. Wir sind fester Ansprechpartner und das Gesicht nach außen, was wir als unsere nachhaltige Stärke bezeichnen.

KM: Wenn sich Ihr Kunde während der Vertragslaufzeit ein anderes Gerät anstelle des Finanzierungsobjektes anschaffen möchte, wie gehen Sie da vor?

Grundsätzlich ist es möglich, einen Vertrag auch vorzeitig abzulösen. Da das allerdings nicht immer direkt auf Knopfdruck passieren kann, setzen wir auch dort auf persönliche Gespräche. Unsere Experten sind seit Jahren mit den verschiedensten Fällen betraut und holen hierfür ebenfalls alle Beteiligten gerne an einen Tisch.

KM: Finanzierung oder Leasing, was empfehlen Sie?

Geleaste Objekte werden in der Bilanz der Finanzierungsgesellschaft aktiviert. Handelt es sich um Mietkauf oder Darlehensfinanzierungen werden diese beim Kunden aktiviert. Hier gibt es kein richtig oder falsch. Vielmehr muss berücksichtigt werden, was bei den bilanziellen Verhältnissen des Kunden eine sinnvolle und richtige Finanzierungsstruktur ist. Üblich ist in der Branche eher der Mietkauf beziehungsweise das Darlehen.

KM: Bei der letzten Finanzkrise sind vielen Dienstleistern die



www.leasinGo.de für den schnellen Online-Vergleich (geprüfter) Leasing-Direktangebote.

Einnahmen weggebrochen, können Sie die monatlichen Raten bei einem solchen Szenario verändern beziehungsweise reduzieren, um Ihrem Kunden in einer solchen Situation zu helfen?

Wir sind darauf bedacht, schon vor dem jeweiligen Vertragsabschluss möglichst liquiditätsschonende Finanzierungsformen für den jeweiligen Kunden beziehungsweise Partner zu wählen. Unser Motto ist dabei: Im Vorfeld agieren, statt in einer Krise zu reagieren. Dafür ist es gerade in dieser Branche sehr wichtig zu wissen, wie sich die Wertverläufe der Krane und auch der Logistik entwickeln.

KM: Was geschieht am Laufzeitende der Leasing- und Finanzierungsverträge?

Hier bestehen mehrere Handlungsfelder: Wir bieten dem Kunden gerne eine Anschlussfinanzierung an, um eine mögliche Ballonrate am Kaufzeitende liquiditätsschonend neu zu verteilen. Andererseits rechnen wir dem Kunden auch gerne eine mögliche Ersatzinvestition durch und prüfen deren Realisierung.

KM: Wie sehen Sie die Zukunft Ihrer Branche?

Die kostenintensiven Investitionen werden auch zukünftig das persönliche Gespräch und die umfangreiche Beratung erforderlich machen. Hier setzen wir weiterhin auf einen Ausbau unseres bestehenden erfolgreichen Konzeptes.

Außerdem fokussieren wir uns mehr auf die digitale Entwicklung, die auch in der Finanzierungsbranche immer weiter voranschreitet. Wir haben mit unserem preisgekrönten Online-Vergleichsportal www.leasinGo.de Deutschlands schnellsten Online-Vergleich (geprüfter) Leasing-Direktangebote entwickelt. Hier erhalten unsere Kunden automatisch und online die besten Leasinggeber sowie Leasingraten auf Basis der individuellen Investitionswünsche. Eine unglaubliche Chance zur Absatzfinanzierung, die wir auf der bauma in München an unserem Stand im Freigelände FM.714/6 präsentieren werden.

KM

