

„Ratings sind nicht alles ...“

Die SüdLeasing zählt ohne Zweifel zu den erfahrensten Finanzierern der Baubranche und zu den marktführenden Vendorleasing-Anbietern im Bereich Bau und Schwerlast. Auf der bauma präsentiert sich das Unternehmen im Freigelände Stand FM.814/1. Die Stuttgarter setzen konsequent auf Objektkompetenz. Denn die ist entscheidend für den richtigen Wertansatz und somit eine passgenaue Finanzierungslösung mit Bewegungsfreiheit. „Wenn man realistische Vorstellungen vom tatsächlichen Wertverlauf eines Krans, Baggers, Radladers oder einer Raupe hat, und man zudem Nutzungsart und -dauer genau kennt, erübrigt sich die Frage nach dem Rating des Investors zumeist“, erläutern die Bau- und Schwerlastexperten Volker Frey und Oliver Mozer von der SüdLeasing.

Die Stuttgarter konzentrieren sich in erster Linie auf das Objekt. „Wir kennen uns im Maschinenmarkt aus und sind selbst Fans der Technologie“, betont Frey. Die Experten wissen genau, welchen Wertverzehr die Nutzung der Geräte verursacht.



Oliver Mozer (l.) und Volker Frey sind die Bau- und Schwerlastexperten der SüdLeasing.

Ebenso wichtig für den richtigen Finanzierungsansatz sind die spezifischen Anforderungen und Ziele des investierenden Unternehmens. Besonders die geplante Nutzungsart und -dauer. Will der Investor die Maschine zeitlich unbegrenzt nutzen und nach Ablauf der Finanzierung in sein Eigentum übernehmen? Oder wird die geplante Maschine in erster Linie für ein zeitlich begrenztes Großprojekt eingesetzt, bei dem nach Betriebsstunden kalkuliert wird, und soll sie danach wieder abgegeben werden? Beispielsweise nachdem der Ausbau eines Autobahnab-

schnitts erfolgreich ausgeführt wurde.

Krane werden zunehmend über kürzere Laufzeiten finanziert, mit niedrigen Raten und hohem Restwert. Denn die Marktanforderungen ändern sich immer schneller – gestern Windkraft, heute Montage, morgen Hallen. Deshalb ist der jeweils neueste Stand der Technik die Basis des Erfolgs und das Maß der Dinge. Von einem Financier erfordert das in erster Linie Flexibilität und die Fähigkeit, ein Objekt mit entsprechenden Reserven zu bewerten, sodass man die Finanzierung auch gut



Das Team der SüdLeasing verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich der Objektfinanzierung, insbesondere der Finanzierung von Kran- und Schwertransportequipment.



darstellen kann – auch wenn das Rating suboptimal ist.

„Mit einer starren Finanzierung über zehn Jahre und Restwert null kommt man in der Baubranche nicht weit. Kein Anwender ist wie der andere. Das erfordert individuelle Lösungen“, resümiert Volker Frey von der SüdLeasing. Schließlich verläuft kein Geschäft kontinuierlich „geradeaus“ oder immer im selben Tempo. Dementsprechend kann die SüdLeasing Verträge mit Bewegungsfreiheit für den Leasingnehmer gestalten. Raten können so anpasst werden, dass sie dem Cashflow des Unternehmens entsprechen – zum Beispiel im Sommer höhere und im Winter geringere, wenn die Auslastung der Maschinen saisonbedingt niedriger ist.

Diese Form von Individualität ist der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg im Baumaschinen-Leasing. Die Kombination aus Finanz-Know-how, Branchenerfahrung und genauer Objektkenntnis macht es aus. Auf der einen Seite das Gerät, auf der anderen die Bedürfnisse der Anwender und in der Mitte die SüdLeasing, die beide Faktoren über eine Leasing- oder Mietkaufklärung zusammenführt.



Leistung

EUROASSEKURANZ West



www.euroassekuranz-west.de

„Erfahrung, Know-How, unermüdlicher Einsatz, Teamgeist und innovative Ideen machen die EUROASSEKURANZ-West als Spezial-Versicherungsmakler für die Kran- und Schwerlastbranche einzigartig.“

Karla Pröpsting, Versicherungsmakler
 Spezialistin für Krane und Schwertransporte
 karla.proepsting@euroassekuranz-west.de
 Telefon: 02235 / 40190 17