



#### ▲ EINE SPARTE

*Über den Geschäftsbereich „CraneCREDIT“ und den Kooperationspartner VR Leasing bietet Manitowoc hier zu Lande Beschaffungslösungen an.*



#### ▲ EXTERNE PARTNER

*Mobilkranhersteller Liebherr selbst arbeitet intensiv und gezielt mit kompetenten Finanzdienstleistern zusammen.*

Vor nicht allzu langer Zeit haben die Hersteller von Hebezeugen insbesondere hier zu Lande davon geträumt, die eigene Fertigung halbwegs auslasten zu können. Entsprechend wurden Kapazitäten so weit wie wirtschaftlich vertretbar nach unten gefahren. Mit der sich erholenden Binnennachfrage gepaart mit einer ebenso starken Auslandsnachfrage waren plötzlich die reduzierten Produktionsmöglichkeiten bei weitem nicht mehr ausreichend, sondern sorgen derzeit trotz personeller Verstärkung und einer Ausweitung von Arbeitszeiten für ausgesprochen lange Lieferzeiten. Die so oft zitierten Facharbeiter und Spezialmaschinen wachsen eben nicht auf den ebenfalls so oft genannten Bäumen.

Dabei unterliegen die Aufträge seitens der Kunden einem nicht ganz unbedeutenden Kriterium: Trotz bester wirtschaftlicher Aussichten im Vermietbereich muss die Finanzierung des idealerweise wachsenden Umsatzes gesichert sein. Nur bei einer soliden Beschaffung steht das Arbeitsmittel dauerhaft zur Verfügung – und kann Bares für das Unternehmen Erlösen. Dabei profitieren die Kunden in den vergangenen Jahren eindeutig von den modernen Finanzierungsmöglichkeiten der entsprechenden Institute – wobei nicht zuletzt auch die Kunden in den letzten Jahren deutlich offener gegenüber flexiblen Angeboten der Finanzdienstleister geworden sind.

#### Expertenrunde

Ohnehin handelt es sich bei der Beschaffung eines neuen Krans oder Schwerlastequipment heute vielfach um eine ausgesprochene „Dreiecksbeziehung“ zwischen Verleiher (Käufer), Hersteller und Finanzier – jeder der Beteiligten bringt bei der Abwicklung der Kaufvereinbarung sein spezifisches Know-how in die Verhandlungen mit ein. So stellen sich inzwischen die Grenzen zwischen einzelnen Finanzierungsmodellen im Gegensatz zu den vergleichsweise rigiden Modellen der früheren Jahre fließend dar. So flexibel wie sich später einmal das Einsatzspektrum eines modernen Mobilkrans darstellt, so flexibel kann heute die Bereitstellung der finanziellen Mittel zu dessen Beschaffung realisiert werden.

Dies zeigt eine Umfrage, die wir unter den bekanntesten Herstellern entsprechender Hebezeuge gemacht haben. Sowohl Liebherr als auch Manitowoc, Sennbogen und Tadano Faun haben ihre Produktangebote in Sachen „Finanzierung“ in kompakter Form unserem Magazin gegenüber erläutert. So haben praktisch alle genannten Unternehmen zwar keine eigene, separate Finanzierungsabteilung, bieten aber gleichwohl über entsprechende Partner in enger Abstimmung die gewünschten Finanzdienstleis-