



#### ▲ ALLE KONZEPTE DENKBAR

*Bei Sennebogen ist die gesamte Palette der Leasingvarianten sowie Mietkauf- und Darlehensfinanzierungen verfügbar.*



#### ▲ TADANO FAUN

*Bei der Auswahl der Finanzierungsform werden die kundenspezifischen Anforderungen sehr individuell berücksichtigt.*



#### ▲ FREMD ODER AUCH GEBRAUCHT

*Selbst wenn es sich nicht um Neugeräte handelt, wollen alle Anbieter dem Kunden passende Beschaffungsofferten anbieten.*

ziert, die in Ausnahmefällen auch fremde Produkte enthalten können.“ Während Manitowoc diese Frage ebenfalls eindeutig bejaht, erläutert Tadano Faun detailliert: „Auch das ist, wie oben erwähnt, selbstverständlich ein Bestandteil bei der Auswahl des geeigneten Finanzierungspartners. Gegebenenfalls stehen wir auch mit Rückkaufvereinbarungen für die Geräte aus unserem Hause dem Kunden zur Seite.“

Stellt sich weiterhin die Frage zu ergänzenden Dienstleistungen der Finanzierungsprodukte. Durch die Zusammenarbeit von Liebherr mit entsprechenden Unternehmen, „hängt das vom externen Partner ab“. Manitowoc bietet Serviceverträge der Marke CraneCare an, während Sennebogen im Rahmen der geschlossenen Vereinbarung auch die Möglichkeit des Mietkaufes offeriert. Ausführlicher Tadano Faun: „Eine umfangreiche Beratung, wie oben beschrieben, kann u. a. auch steuerliche Aspekte mit einschließen und somit beziehen wir auf Wunsch des Kunden auch ‚seinen‘ Steuerberater mit ein. Ein weiteres Hauptkriterium ist auch die Laufzeit der Finanzierung an sich und die damit im Zusammenhang stehende monatliche „attraktive“ Rate sowie die Restwertsituation. Auch im Falle von z. B. saisonbedingten ‚Problemen‘ sind wir unseren Kunden mit entsprechenden Arrangements behilflich.“

### Trends und Tendenzen

Geht es abschließend darum, zu welchen Finanzierungsmodellen der Markt derzeit tendiert bzw. zukünftig tendieren wird. Dazu Liebherr: „Kleinere Geräte werden zum Teil selbst (z. B. Hausbank) finanziert, das hängt natürlich auch von der Größe des Unternehmens und seiner Finanzierungskraft ab. Leasing ist heute die Hauptfinanzierungsmethode in Europa und das wird auf weitere Sicht so bleiben.“ In praktisch die gleiche Richtung tendiert Manitowoc: „Vor dem Hintergrund von Basel II steigt die Bedeutung von Leasinglösungen weiter“, wobei Sennebogen „grundsätzlich den Trend zu langfristigen Finanzierungen“ sieht.

Etwas anders als die Niederbayern beurteilen die Franken von Tadano Faun nach eigener Aussage abschließend die Situation: „Der Trend geht momentan zu kürzeren Laufzeiten, da Geräte sehr oft früher als geplant abgelöst werden (zurzeit übt die positive Gebrauchtkransituation einen starken Einfluss aus, sowohl für kleinere als auch größere Geräte), womit sich somit auch die Frage der Vorfälligkeit erledigt. Wir gehen davon aus, dass diese Tendenz mindestens noch in den kommenden ein bis zwei Jahren anhält.“