



DETAILFRAGEN KLÄREN Langjährige Geschäftsbeziehungen, die sich auch in kritischen Situationen bewährt haben, sollten Verhandlungen deutlich verkürzen.

Nutzfahrzeugbereich die Faustformel von einem sprichwörtlichen Drittelmix für Kauf, Miete und Leasing der technischen Ausstattung, allerdings ist eine derartige Aufteilung im sehr viel breiter aufgestellten Kran- und Hebebereich nicht ganz so einfach darstellbar. Unterschiedliche Einsatzbereiche, Einsatzlängen, Betriebsgrößen, Unternehmens- und Branchenschwerpunkte erfordern eine individuelle Abstimmung der Zusammenstellung der Finanzierungsformen.

In Ergänzung zu eigenem Equipment bietet sich je nach erwartetem Auftrags-

eingang besonders für mittlere Zeiträume das Leasing von notwendigen Maschinen und Fahrzeugen an. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Einer mehr oder weniger deutlichen Ausweitung des Geräteparkes steht die Schonung des Eigenkapitals gegenüber, wobei ein solides Leasing-Modell auch eine absolute Transparenz bei den Kosten verspricht.

Anmietung von Geräten

Zu den schon traditionellen Formen einer Ausweitung der eigenen Maschinen-

kapazitäten gehört das Anmieten des benötigten Equipments. Hiermit lassen sich insbesondere die Spitzen des Alltagsgeschäftes abdecken, können kurzfristige Aufträge bearbeitet werden und ermöglichen somit durchaus, trotz vergleichsweise hoher Raten, eine Stärkung bestehender Kundenbindung – oder bildet bei einem Erstauftrag vielleicht sogar die Chance einer dauerhaften Geschäftsbeziehung.

Umgekehrt kann die Anmietung eines Fahrzeuges oder eines Arbeitsgerätes dank überaus flexibler Finanzierungsmodelle

Das ist wichtig!

Zu den Eckpfeilern eines modernen Unternehmens zählt heute auch Flexibilität. Hier sind Beschäftigte und die technische Ausstattung des Betriebes gleichermaßen gefordert. Was den Maschinenpark betrifft, so lässt sich dessen Beschaffung über einen entsprechenden Finanzmix wirtschaftlich, und dennoch flexibel gestalten.

