

**Mit dem spitzen Stift rechnen: Das gilt auch bei der Finanzierung von Kranen.**

(Fotos: © Gerd Altmann, Thorben Wengert/PIXELIO)



wenn es inzwischen auf Seiten der Banken und Leasinggesellschaften eine restriktivere Handhabung, stärkere Bonitätsprüfung sowie verlängerte Genehmigungsverfahren gebe. Ein Trend, den auch Klaus Kroepfel, Vice-President Sales Central & Eastern Europe bei Manitowoc Cranes, bestätigt. Er beobachtet eine restriktivere Handhabung von Leasinganträgen tendenziell eher bei den Großbanken. Hier seien im Zuge der Krise Verantwortlichkeiten teilweise zentralisiert worden. Dadurch fehle es manchmal an der notwendigen Nähe zum Krangeschäft.

#### **Leasing auf dem Vormarsch**

Damit ist Leasing auf dem besten Wege, sich zum Klassiker zu entwickeln. Dafür gibt es verschiedene betriebswirtschaftliche Gründe. Da ist zunächst eine höhere Liquidität, weil kein Eigenkapital langfristig durch eine Investition gebunden wird. Die Leasingraten werden im Regelfall aus den laufenden Erträgen finanziert. Damit trägt die Beschaffungsform Leasing zu einer Stabilisierung der Bilanzstruktur eines Unternehmens bei. Darüber hinaus profitiert der Leasingnehmer von einer klaren Kalkulationsgrundlage und von steuerlichen Vorteilen. Die Geräte werden nicht über Jahre abgeschrieben,

sondern die Leasingraten schlagen direkt im jeweiligen Geschäftsjahr zu Buche. Wie der jeweilige Leasingvertrag ausgestaltet wird, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Um was für ein Gerät handelt es sich? Welche Laufzeiten werden vereinbart? Wie hoch ist die Anzahlung? Hier gehen die Leasinggesellschaften so weit wie möglich auf die individuellen Wünsche der Leasingnehmer ein.

#### **Marktkennntnisse erforderlich**

Der Kunde bestellt das Gerät nach seinen Wünschen und geht mit dem Angebot des Herstellers zu einem Finanzdienstleister oder seiner Leasinggesellschaft, um die Finanzierung auf die Beine zu stellen. Niemand steckt sein Geld in ein Geschäft, das er nicht kennt! Dieser Grundsatz gilt auch im Kranleasing. Es haben sich verschiedene Leasinggesellschaften auf die Bereiche Krane und Baumaschinen spezialisiert. Nur so lassen sich Risiken realistisch einschätzen. Eines der Risiken, mit denen sich die Leasinggesellschaften auseinandersetzen müssen, ist die Restwertbestimmung. Dass man sich hier leicht verkalkulieren kann, zeigt der Bereich der schweren Nutzfahrzeuge. Gebrauchtfahrzeuge lassen sich kaum noch vermarkten, die Preise bröckeln und mit

ihnen die Restwerte. Eine Entwicklung, die sich so sicher nicht auf den Mobilkranbereich übertragen lässt. Aber auch der hat seine Höhen und Tiefen.

#### **Enge Zusammenarbeit**

Eine spezielle Form des Leasings ist das sogenannte Vendorleasing. Von Vendorleasing spricht man, wenn ein Hersteller sowie eine Leasinggesellschaft eng kooperieren. Der Hersteller stellt das Produkt zur Verfügung, die Leasinggesellschaft die Finanzierung. Eine Zusammenarbeit, die dem Kunden Mehrwert bietet und mit der der Hersteller sowie die Leasinggesellschaft zusätzliche Umsätze generieren können. Mehr noch: Durch Leasingverträge, die mit zusätzlichen Services, wie beispielsweise Wartungsverträgen und Versicherungen verbunden sind, besteht darüber hinaus die Möglichkeit, einen wesentlichen Einfluss auf den Sekundärmarkt der Zukunft zu nehmen.

#### **Schwierige Rahmenbedingungen**

Auch die klassische Finanzierung über die Hausbank ist für viele Unternehmen eine nach wie vor gerne gezogene Option. Allerdings haben sich die Bedingungen für klassische Finanzierungen in den letzten Jahren infolge der Finanzkrise teilweise dramatisch verändert.

**FAZIT:** Die Gerätebeschaffungsformen sind vielfältig und kundenorientierter geworden. Die einzig richtige Beschaffungsform gibt es nicht. In vielen Firmen hat sich ein Mix aus klassischer Finanzierung, Leasing und Finanzierung aus eigenen Mitteln herauskristallisiert. Was im Einzelfall die günstigste und in das Unternehmen am besten passende Beschaffungsform ist, sollte vor einer Investition sorgfältig abgewogen werden.