

➤ **VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT:**  
*Bei der klassischen Finanzierung, aber auch bei Leasingverträgen, sollte mit dem spitzen Stift gerechnet werden.*



**INVESTITIONEN IN KRANE**  
erfordern leistungsstarke Partner

# LEASEN, FINANZIEREN oder ein Koffer BARES?

**B**ei Mobilkränen sind, natürlich je nach Größe des Gerätes, Investitionen zwischen 300.000 und 5,5 Mio. Euro zu tätigen. Aber auch bei Turmdrehkränen, Baumaschinen und Arbeitsbühnen sind die Anschaffungskosten erheblich und können schon mal im siebenstelligen Bereich liegen. Aus dem eigenen Cash-Flow werden Investitionen dieser Größenordnungen kaum noch gestemmt. Sicherlich, es gibt immer noch den einen oder anderen Unternehmer, der mit einem Koffer voll Bargeld sein Gerät abholt; aber in der Regel werden die Geräte heute finanziert oder geleast.

## Schwierige Rahmenbedingungen

Klassische Beschaffungsform ist die Finanzierung über die Hausbank. Für viele Unternehmen eine nach wie vor gerne gezeigte Option. Allerdings haben sich die Bedingungen für klassische Finanzierungen in den letzten Jahren deutlich verändert. Ein Grund dafür sind die veränderten Kreditvergaberichtlinien – Stichwort Basel II. Um die hier notwendigen Voraussetzungen im Rating zu erfüllen, müssen alle Parameter stimmen, ansonsten wird es teuer mit der Finanzierung.

Gleichwohl ist die Finanzierungsform für viele Unternehmen erste Wahl. Sie arbeiten zum Teil seit vielen Jahren vertrauensvoll

und erfolgreich mit ihren Hausbanken zusammen. Man kennt sich und man weiß, was man voneinander zu halten hat. Eine zweifellos gute Basis vor allem in schwierigen Zeiten.

## Leasing auf dem Vormarsch

Wenn diese Basis stimmt, lassen sich Finanzierungen auch deutlich flexibler gestalten. So kann eine Finanzierung durch Sondertilgungen oder komplette Ablösungen vorzeitig getilgt werden. Bei Leasingverträgen ist das in aller Regel nur durch Vorfälligkeitsentschädigungen zu erkaufen. Aber auch eine flexible Ratenanpassung oder ein temporäres Aussetzen bei der Ratenzahlung kann mit der Hausbank verhandelt werden.

Wer nicht finanzieren will, und auch dafür gibt es verschiedene gute Gründe, hat heute die Möglichkeit, auf andere Beschaffungsformen auszuweichen. Eine Alternative, die längst nicht mehr nur zweite Wahl ist, weil über die Hausbank nichts mehr läuft. Im Bereich der Mobilkrane ist das überwiegend die Beschaffungsform Leasing, bei Baumaschinen und Hubarbeitsbühnen ist das Thema Miete besonders ausgeprägt. Zunächst zum Leasing: Der Anteil der geleasten Mobilkrane ist in den vergangenen Jahren auf rund 60 Prozent gestiegen. Die verschärften Kreditvergaberichtlinien sind dabei nur ein Grund