



**Geschäftsführer  
der FM Leasing-  
Partner GmbH:  
Dipl.-Kfm. Wolf-  
gang Müller.**

**Individuell: Finanzierung für Spezialtransporter.**

# „Finanzierung besser gestalten“

*Interview.* Heute gestaltet sich die Finanzierung neuen Transportequipments ausgesprochen anspruchsvoll. Zu den zahlreichen Aspekten einer maßgeschneiderten Beschaffungslösung hat Kran- & Hebetchnik den Dipl.-Kfm. Wolfgang Müller, Geschäftsführer der FM LeasingPartner GmbH, befragt.

**I**m Gegensatz zur Geschäftsleitung der FM, die nach eigenen Angaben bei den hauseigenen Dienstleistungen weiterhin konsequent auf Expansion setzt, hat nach Aussage der Branchenkenner manche Leasinggesellschaft in den vergangenen Jahren empfindliche Rückgänge erleben müssen. Auch die Partner der FM haben sich nach Angabe des Finanzierungsspezialisten in jüngster Vergangenheit höchst unterschiedlich entwickelt.

## **Regulatorischer Aufwand**

Die Bandbreite reichte dabei von deutlich zweistelligem Rückgang bis zu beachtlichem Zuwachs von rund einem Drittel. Begründet wird das rückläufige Geschäft in der Branche aber nicht nur mit den geringeren Investitions-Tätigkeiten der Wirtschaft, sondern auch und vor allem mit der eingeschränkten Refinanzierungsmöglichkeit und enorm gestiegenem, regulatorischen Aufwand – explizit sei hier Basel II genannt.

## **Unsichere Euro-Entwicklung**

Darüber hinaus dürften die jüngsten Entwicklungen auch weitere Hürden bei den Refinanzierungsmöglichkeiten durch zum Teil schwächelnde Euro-Länder mit sich bringen. Diese Entwicklung bleibt abzuwarten, weil sie Auswirkungen auf das zuletzt leichte Anziehen der Investitions-Tätigkeit haben dürfte. In dieser Situation ist FM als nach eigenen Angaben größter Leasingmakler Deutschlands in der Lage, konkrete Refinanzierungsmöglichkeiten zu sondieren und ihren Kunden die Leasingpartner anzubieten, welche über geeignete Refinanzierungsmöglichkeiten für die angefragten Investitionen verfügen.

## **Unabhängigkeit schaffen**

Es ist wichtig, dass die Kunden rechtzeitig Vorsorge treffen, um ihre finanzielle Handlungsfähigkeit zu stabilisieren. Über reine Asset-/Objektfinanzierungen bei Leasingpartnern, die nicht zum

Hausbankenbereich gehören, wird Unabhängigkeit auch gegenüber den Hausbanken geschaffen, was die Banken in vielen Fällen sehr positiv sehen werden, weil sie zukünftig auch unter deutlich verschärften Eigenkapitalvorschriften leiden werden.

#### **Entwicklung aufmerksam beobachten**

Neben den Objektfinanzierungen ist das Komplementärprodukt Factoring eine zunehmend wichtige Finanzierungssäule im Mittelstand. Auch hier bietet FM Leasing-Partner die entsprechenden Lösungen an. Allerdings ist hier die jüngste Entwicklung im europäischen Raum an den Finanzmärkten aufmerksam zu beobachten. Denn ein Großteil der Factoringgesellschaften refinanziert sich ebenfalls über die Bankenlandschaft und muss deswegen ebenfalls Einschränkungen fürchten. Zur aktuellen Lage und den zukünftigen Entwicklungen hat Kran- & Hebetchnik den Geschäftsführer der FM LeasingPartner GmbH, Dipl.-Kfm. Wolfgang Müller, befragt.

#### **Welche Anforderungen muss ein Kunde nach aktuellen Vorgaben erfüllen, um Objektfinanzierung von FM Leasing-Partner in Anspruch nehmen zu können?**

**Müller:** Wir als Makler, der seit über 25 Jahren am Markt ist, kennen die Refinanzierungslandschaft, kennen unsere Leasingpartner und wissen, in welchen Branchen bzw. welchen Objektgruppen die jeweiligen Partner bevorzugt arbeiten. Unser langjähriges Know-how versetzt uns in die Lage, unseren Kunden für nahezu jedes Objekt Finanzierungslösungen anbieten zu können. Dabei ist uns wichtig, dass wir auf der einen Seite die Qualität der Verträge für den Kunden prüfen, aber auch die Refinanzierungshintergründe all unserer Leasingpartner kennen. Hier ist es besonders wichtig, dass keine Kollision mit den Hausbanken unserer Kunden erfolgt.

Insofern stehen wir in permanentem Kontakt mit unseren Kunden und stimmen ab, welche Refinanzierungs-/Leasingpartner sinnvoll infrage kommen. Durch unser Branchen-Know-how werden wir dem Kunden nur umsetzbare Leasing/Mietkaufkonzeptionen vorschlagen. Wir kennen die Wertverläufe, wir kennen die Leistungsfähigkeit unserer Leasingpartner und können insofern gemeinsam mit dem Kunden und den Partnern optimale Lösungsansätze diskutieren und finden. Wir begleiten den Kunden dann bis zur Auszahlung des Rechnungsbetrags an den Lieferanten. Aber auch während der Vertragslaufzeit und darüber hinaus stehen wir immer beratend zur Seite. Durch diese Maklerkonzeption, vergleichbar mit der eines großen Versicherungsmaklers,



**Die Fachzeitschrift für alle  
Anwender aus dem Kran- und  
Hebetechnik-Bereich.**

**K&H Verlags-GmbH**

Wilhelm-Giese-Straße 26 | 27616 Beverstedt

Tel.: +49 (0) 47 47/87 41-0 | Fax: +49 (0) 47 47/87 41-2 22

[www.kran-und-hebetechnik.de](http://www.kran-und-hebetechnik.de)



spart der Kunde viel Zeit und damit letztendlich auch Geld. Er gewinnt erheblich mehr Transparenz, was ihm eine langfristige Planbarkeit spürbar erleichtert.

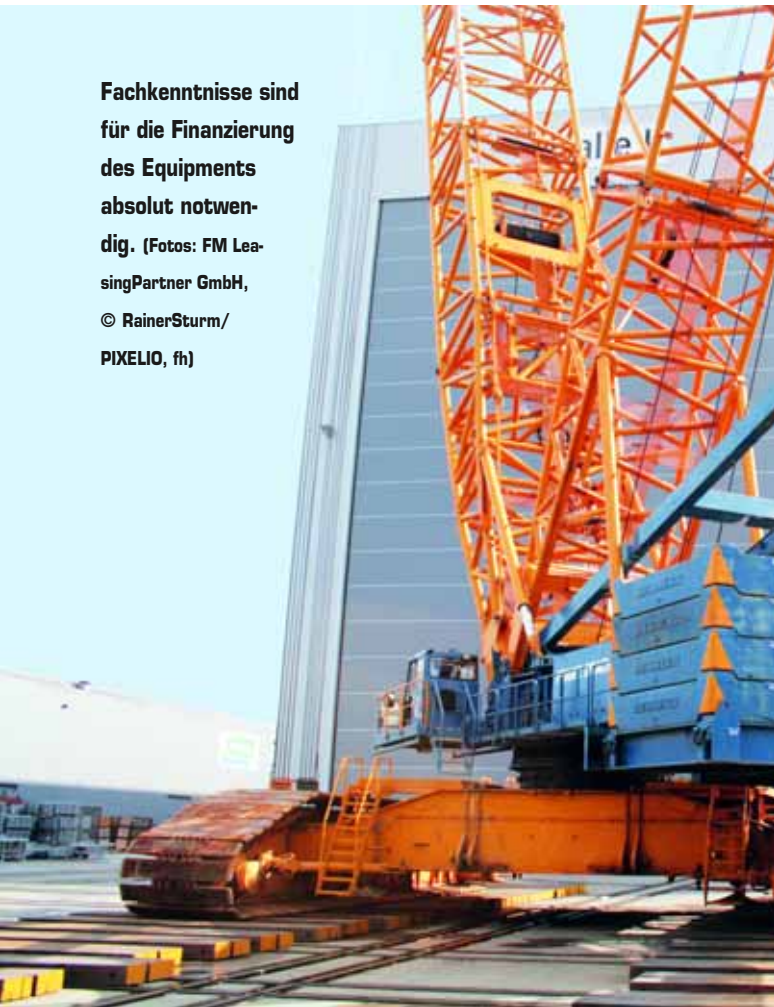
**Bietet FM auch Vendorleasing an und wo genau liegt der Unterschied zur Objektfinanzierung?**



**Müller:** Grundsätzlich ist hier eine Begriffsdefinition notwendig. Vendorleasing bedeutet, dass ein Hersteller oder Händler von Investitionsgütern in seinen Verkaufsgesprächen möglichst gleich eine Finanzierungslösung mit anbietet. Der Hersteller ist dann in aller Regel in einer Branche schwerpunktmäßig tätig und insofern steht natürlich hier auch die Objektfinanzierung für seine Kunden im Vordergrund. Wichtig ist hierbei, dass wir gemeinsam mit den Vendorpartnern Leasing und Finanzierungskonzeptionen anbieten, die konform zur Objektnutzung stehen. Dieses Know-how ist bei der Auswahl der Leasingpartner entscheidend. Der Hersteller kann davon ausgehen, dass wir im Interesse eines Absatzes für den Kunden objektiv beraten und die Finanzierungslösungen vertraulich besprechen. Je nach Objektgröße und Laufzeit muss man von individuellen Prüfungen ausgehen, bis hin zum so genannten Scoring. Das Scoring liefert schnelle Prüfungsergebnisse und damit Finanzierungsentscheidungen. Das ist ein echter Vorteil, weil der Lieferant von vornherein weiß, ob die Finanzierung schon steht oder nicht.

**Eine sicherlich auch weiterhin aktuelle Frage: Weshalb sollte ein Unternehmen dann überhaupt ein Anlageobjekt**

**Fachkenntnisse sind für die Finanzierung des Equipments absolut notwendig.** (Fotos: FM LeasingPartner GmbH, © RainerSturm/PIXELIO, fh)



**per Leasing beschaffen, anstatt es etwa über einen klassischen Bankkredit zu finanzieren?**

**Müller:** Wie bereits geschildert, sind die Beweglichkeit, die Unabhängigkeit und damit einhergehend, die Kontrollmöglichkeit

im eigenen Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Über Leasinggesellschaften lassen sich Finanzierungsvorhaben unabhängig besser gestalten und zwar objektbezogen. Damit wird in vielen Fällen die Linie bei der Hausbank nicht weiter belastet. Unsere Leasingpartner kennen sich in der Branche entsprechend gut aus und sind auch bereit, über flexible Lösungen z. B. über reduzierte Winterraten oder entsprechende Anschlussfinanzierungen schnell zu entscheiden. Welche Leasinggesellschaft und in welchem Umfang sie Lösungen anbietet, ist FM natürlich bestens bekannt. Insofern werden häufig auch alternative Angebote unseren Kunden zur Verfügung gestellt. Die Bilanzentlastung spielt natürlich auch eine entscheidende Rolle – zumindest im kleineren Mittelstand. Bei größeren Unternehmen wird es jedoch zunehmend problematischer, weil über das neue Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) zum Teil die Objekte wieder bilanziert werden müssen – trotz Leasingvertrag. Insofern werden sich hier zukünftig auch neue Produktfelder, die sich im Bereich reiner Miete bewegen, ergeben, um weiterhin Bilanzentlastungen zu gestalten. Als eindeutige Bilanzentlastung ist auch das Factoring mit einzubeziehen.

**Mit Leasing sichern sich Unternehmen also Liquiditätsreserven – trotz neuer Investitionen?**

**Müller:** Das ist in der Tat richtig. Durch das Know-how, das FM in den Produktfeldern entwickelt hat, sind wir in der Lage, eine Portfolio-Analyse durchzuführen, die die stillen Reserven auch unter restriktiven Gesichtspunkten einer Leasinggesellschaft/Bank abbilden kann. Diese neutrale Bewertung wird von unseren Kunden häufig genutzt, um „eine stille Reservenbilanz“ aufzustellen. Dieses hilft natürlich in den Gesprächen mit den Hausbanken und auch bei den Finanzierungen neuer Investitionen. Sofern es vom Kunden gewünscht ist, werden wir diese doch sehr umfangreichen Arbeiten auch ihm zur Verfügung stellen.

**VEHICLES**  **ONLINE**

Wilhelm-Giese-Straße 26  
27616 Beverstedt  
Tel.: +49 (0) 47 47/87 41-0  
Fax: +49 (0) 47 47/87 41-2 22

**WISSEN, WAS BEWEGT!**

[www.vehicles-world-online.de](http://www.vehicles-world-online.de) | [www.indatamo.com](http://www.indatamo.com)  
[www.nfm-verlag.de](http://www.nfm-verlag.de) | [www.kran-und-hebetechnik.de](http://www.kran-und-hebetechnik.de)  
[www.contrailo.de](http://www.contrailo.de) | [www.in-fbll.de](http://www.in-fbll.de)