



**Wachstumshelfer: Mathias Fröde und Wolfgang Müller, geschäftsführende Gesellschafter der FM LeasingPartner**

Der Firmenfuhrpark braucht Verstärkung. Ein neuer Bagger muss her, und die alte EDV hat schon lange ausgedient. Anschaffungen dieser Größenordnung gehen ins Geld. Doch wenn das Eigenkapital schmilzt, gerät die Liquidität in Gefahr. Deshalb sind unkonventionelle Konzepte gefragt, mit denen sich nahezu alle Vorhaben realisieren lassen, ohne den finanziellen Spielraum des Unternehmens einzuengen.

# Lösungen für Wertvolles schaffen

**V**iel investieren und gleichzeitig flüssig bleiben – ist das überhaupt möglich? „Auf jeden Fall“, sagt Mathias Fröde, geschäftsführender Gesellschafter der FM LeasingPartner GmbH. „Wir bieten unseren Kunden ein umfassendes Spektrum an maßgeschneiderten Finanzierungslösungen, mit denen alle erdenklichen Investitionspläne branchenweit umgesetzt werden können.“

## Hürden überwinden – Unabhängigkeit schaffen

Aktuell nimmt die Investitionsneigung in zahlreichen Firmen deutlich zu. Gleichzeitig stehen etliche von ihnen vor neuen Problemen. Die Banken reagieren bei der Kreditvergabe immer noch zögerlich; zudem fordern manche Mezzanine-Kapitalgeber inzwischen ihr Geld zurück, da die von 2004 bis 2007 aufgelegten Programme langsam auslaufen. Vor diesem Hintergrund rechnen Experten mit milliardenschweren Finanzierungslücken für den Mittelstand, die in diesem Jahr geschlossen werden müssen. Aus diesem

Grund ist es dringend erforderlich, ein Alternativmodell aufzubauen. Denn bis zu vier Fünftel der betroffenen Unternehmen sind nicht in der Lage, aus Rücklagen oder dem *Cash-flow* eine entsprechende Anschlussfinanzierung zu leisten. In dieser Situation rückt das Leasing verstärkt ins Interesse der Wirtschaft.

Der eindeutige Trend zum Leasing überrascht nicht. Denn die Vorteile dieser Finanzierungsform überzeugen. „Zu unserem Kundenkreis gehören Freiberufler und Mittelständler ebenso wie *Global Player*. Sie alle nutzen die Vorzüge eines perfekten Leasing-Konzepts“, stellt Mathias Fröde klar. „Dazu zählen beispielsweise Kooperationen, die auf lange Sicht den Vorsprung im Wettbewerb gewährleisten. Oder auch *Outsourcing*-Maßnahmen, mit denen sich außergewöhnliche Bilanzeffekte erzielen lassen. Hinzu kommt, dass Leasing die Abhängigkeit von Hausbanken senkt und den Unternehmer in die Lage versetzt, im Tagesgeschäft bei Bedarf schnell und flexibel zu reagieren. Neben dem klassischen Leasing gewinnen auch *Sale-and-lease-back*-Aktionen vermehrt Aufmerksamkeit.

Denn durch den Verkauf von Firmenvermögen, das dann zurückgeleast wird, können Betriebe ihre Liquidität beträchtlich erhöhen.“

## Wissen, können, leisten

Als größter, unabhängiger Leasingmakler in Deutschland bietet der Finanzdienstleister an seinen neun Standorten ein Portfolio mit bedarfsgerechten Leistungen und Vertragsvarianten. So verzeichnete die FM-Gruppe 2010 einen Anstieg der Finanzierungsanfragen für Maschinen von über 50 Prozent zum Vergleichszeitraum im Vorjahr. Das Platzierungsvolumen liegt bei jährlich rund 500 Millionen Euro – mit steigender Tendenz.

Fundierte Branchenkenntnisse spielen dabei für eine gezielte Beratung eine wichtige Rolle. „Während unserer nunmehr 27jährigen Tätigkeit haben wir vielfältige Kompetenzen erworben, die wir zum Nutzen unserer Klienten einsetzen“, erläutert der Geschäftsführer. „Denn für die Qualität der Beratung ist entscheidend, dass unsere Mitarbeiter unternehmerisch denken und das Geschäft des Kunden

schnell verstehen. Dies macht es möglich, nach einem ausführlichen Gespräch und gründlicher Analyse sämtlicher relevanter Faktoren ein ausgefeiltes Leasingangebot vorzulegen.“ Gut zu wissen: Für sämtliche Investitionsvorhaben ist in der Regel ein Bonitätsgespräch ausreichend.

## Was das Herz begehrt

Dabei sind den Finanzierungswünschen so gut wie keine Grenzen gesetzt. Vom Maschinenpark über die Firmenflotte und die IT-Ausrüstung bis zur Betriebsausstattung oder einer neuen Immobilie geht alles, wobei diese Investitionsanfragen zum normalen Alltagsgeschäft der Finanzierungsprofis gehören. Darüber hinaus planen immer mehr Firmen, Geld für ökologische Maßnahmen wie Fotovoltaikanlagen auszugeben, zunehmend werden *Contracting-Modelle* vermittelt.

Doch die Experten meistern auch Herausforderungen der ungewöhnlicheren Art. Flugzeuge, Helikopter, Schiffe und Oldtimer können Interessenten ohne Weiteres leasen. Erst kürzlich haben die FM LeasingPartner mit dem Hersteller Eurocopter einen der ersten EC 145-Hubschrauber im Stylence-Design an einen deutschen Kunden ausgeliefert. Der VIP-Helikopter mit Platz für bis zu acht Passagiere soll vornehmlich für *Corporate* Transportflüge sowie für die Pilotenausbildung genutzt werden.

## Europaweit tätig

Übrigens beschränkten sich die FM-Aktivitäten keineswegs auf den deutschen Raum. Da die Mehrzahl hiesiger Firmen exportorientiert aufgestellt ist, sind Finanzierungen im Ausland besonders gefragt. Denn bekanntlich lassen sich Wirtschaftsgüter mit einer Finanzierung nach Maß noch besser verkaufen. Das Auslandsnetzwerk der FM LeasingPartner bietet deshalb in nahezu allen europäischen Ländern seine Dienste an.

Als kompetenter Berater rund um die Themen Leasing, Mietkauf und Investitionsdarlehen setzt das FM-Team auf zuverlässige Branchenpartner. Zur Zeit arbeitet man als autorisierter Partner mit über 20 Leasinggesellschaften zusammen, darunter so renommierte Namen

## Auf sicherem Weg zum effizienten Ergebnis

Selbstverständlich entsteht eine optimale Lösung nicht von selbst. Die Profis von FM LeasingPartner wenden daher eine spezielle, eigens entwickelte Multi-Channel-Prozesstechnik an, die maßgeblich zu einer besseren Ergebnisfindung beiträgt. Die einzelnen Schritte des Verfahrens führen über neun Stationen:

- Analyse der Leistungsfähigkeit jeder kooperierenden Leasinggesellschaft
- Feste und vergleichbare Vereinbarungen zum Schutz des Kunden
- Genaue Kenntnis des Annahme- und Bearbeitungsverhaltens der Leasinggesellschaften

- Exakte Auswertung und laufende Aktualisierung des kompletten Dienstleistungsspektrums aller ausgewählten Anbieter
- Fokussierung auf die Leistungsschwerpunkte der jeweiligen Partnergesellschaften
- Definition und Implementierung von personellen und technischen Schnittstellen zur Steigerung der Effizienz
- Transparenz über die Refinanzierungsstrukturen, um Mehrfachanfragen auszuschließen
- Unterstützung bei der Beschaffung von Refinanzierungsmitteln
- Optimierter, IT-gestützter Anfrageweg für schnelle und zuverlässige Ergebnisse

wie SüdLeasing, Commerz Real Mobilenleasing und Deutsche Leasing. Mathias Fröde: „Dieser Verbund mit leistungsstarken Marktpartnern kommt den Kunden zugute. Durch die Kooperation mit zahlreichen Anbietern können wir Finanzierungen zu exzellenten Konditionen offerieren wie kaum ein Wettbewerber in Deutschland. Außerdem sind wir in der Lage, neben vielen Standards auch exklusive

Sonderlösungen ins Programm aufzunehmen. Deshalb weiß FM auch dann noch weiter, wenn andere längst passen müssen.“ ■

### FM LeasingPartner GmbH

Gewerbepark 33-35 · 49143 Bissendorf

Tel.: 054 02 / 92 02-100

info@fm-leasingpartner.de

www.fm-leasingpartner.de



Foto: John Filipp: Eurocopter EC 145 Mercedes-Benz Style

