







Spezialkonzepte für Arbeitsbühnen, Baumaschinen, Krane



Vision 
Innovation 
Verantwortung 

Besondere Risiken brauchen mehr Sicherheit

Wir haben besonders umfangreiche und zugleich kostengünstige Spezialkonzepte entwickelt. Hier die wichtigsten Policen:

-  Betriebs- und Umwelthaftpflichtversicherung für Händler und Vermieter
-  Maschinen-Spezial-Policen für Anwender, Händler und Vermieter
-  Kfz-Flotten- und Stückzahlmodelle für alle Fahrzeugarten
-  Geschäftsgebäude- und Geschäftsinhaltsversicherungen
-  Transportversicherungen aller Art (auch Hakenlastversicherungen)
-  Rechtsschutzversicherungen für den Firmen- und Privatbereich

Sprechen Sie mit uns und profitieren Sie von unserer Erfahrung.



MORNEWEG
Versicherungsmakler GmbH

MORNEWEG Versicherungsmakler GmbH
Stettiner Str. 31
34225 Baunatal
Telefon: 05601 - 96 17 70
Telefax: 05601 - 96 17 74
www.Morneweg.info
Kontakt@Morneweg.info





Effektive Strategien

Vor dem Hintergrund des steigenden Drucks in den heutigen Märkten nimmt die Bedeutung von effektiven Finanzierungsstrategien für Unternehmen stets zu – insbesondere für Mittelständler, sagt Klaus Weick. Er empfiehlt Leasing als Mittel der Wahl. Kran & Bühne sprach mit ihm.

■ **KB:** Hat sich das Leasing im Zuge von Wirtschaftskrise und Preissensibilität verändert?

■ **Klaus Weick:** Nicht wirklich. Laut dem Leasingverband BDL sind zurzeit in Deutschland Wirtschaftsgüter im Wert von weit über 200 Milliarden Euro verleast. Das jährliche Neugeschäftsvolumen, also der Anschaffungswert der Objekte, über die in dem jeweiligen Jahr neue Leasing-Verträge abgeschlossen werden, ist in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich gestiegen – von umgerechnet 2,86 Milliarden Euro 1975 auf den Rekordwert von 54 Milliarden im Jahr 2008. Aufgrund der Wirtschaftskrise gab es 2009 einen Einbruch auf 41,9 Milliarden.

Der Leasing-Markt erholte sich 2010 langsam wieder auf 43,6 Milliarden. Die Leasing-Branche ist übrigens mit Abstand der größte Investor des Landes. Der Anteil der Kran- und Bühnen-Produkte, die sich in den Objektgruppen „PKW, Nutzfahrzeuge“ am Mobilien-Leasing-Gesamtumsatz und in der Gruppe „Produktionsmaschinen“ wiederfinden, ist nicht unbedeutend.

■ **KB:** Doch was ist das Leasing eigentlich genau? Welche Formen gibt es?

■ **Weick:** Leasing ist eine Finanzierungsalternative zum Beispiel zu einem Kredit bei der Hausbank. Das Objekt wird vom Leasingnehmer ausgesucht und vom Leasinggeber finanziert. Der Leasingnehmer kann es gegen Zahlung eines vereinbarten Entgelts nutzen. Es gibt den Vollamortisationsvertrag, bei dem innerhalb der vereinbarten

Zur Person

Klaus Weick ist Geschäftsführer der KLB LEASING und Beratungs GmbH, die seit 1993 als freier Makler deutschlandweit Unternehmen jeder Größe und Branche berät. Dabei arbeitet sie mit diversen Leasinggesellschaften zusammen.

Kran & Bühne

Laufzeit Anschaffungskosten des Leasinggegenstands und dessen Finanzierungskosten vollständig bezahlt werden, er aber nicht zum Eigentum des Leasingnehmers wird. Dann gibt es den Teilamortisationsvertrag. Hier bezahlt der Leasingnehmer nur einen Teil der Anschaffungskosten des Leasingobjekts und dessen Finanzierungskosten. Das Leasingobjekt hat bei Vertragsende einen kalkulierten Restwert, der vorab festgeschrieben wird, und der Leasingnehmer ist verpflichtet, zum Vertragsende auf Verlangen des Leasinggebers das Objekt zu kaufen. Aber es gibt auch bei den Verträgen die Rückgabe-, Kauf- oder Mietverlängerungsoption. Damit kann sowohl dem technischen Fortschritt entgegengewirkt werden, indem das Leasing-Objekt durch ein Nachfolgemodell ersetzt wird, als auch dem Wunsch entsprochen werden, das Objekts über das Ende der ursprünglichen Leasingdauer hinaus zu nutzen. Leasinganbieter unterscheiden zwischen dem so genannten Direkt- und dem Vendorenleasing. Beim Direktleasing besteht ein Vertragsverhältnis zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer. Beim Vendorenleasing gehen

Produkt hersteller oder Händler, Leasinggeber und Leasingnehmer quasi ein Dreiecksverhältnis ein. In der Kran- und Bühnenbranche überwiegt das Direktleasing.

■ **KB:** Ist es nicht „ehrlicher“ gegenüber mir selbst, wenn ich mir eine Maschine anschaffe und diese direkt bezahle?

■ **Weick:** Leasing ermöglicht Investitionen ohne den Einsatz von Eigenkapital. In seiner Wirkung ist es mit einer 100-prozentigen Fremdfinanzierung vergleichbar, die in der Kreditwirtschaft praktisch nicht angeboten wird. Vorteile sind die Planungssicherheit durch monatliche, meistens gleichbleibende Raten sowie die Schonung der Liquidität und der Hausbanklinien. Auch die Rückgabemöglichkeit des Leasing-Objekts nach Ablauf eines Leasingvertrages wird gerne gesehen. Ein weiterer Vorteil ist die Anpassungsmöglichkeit der IT-Struktur während der Vertragslaufzeit in einigen Leasing-spezialverträgen. So bleibt die Betriebsausstattung immer auf dem neuesten Stand. Nicht zu vergessen ist die Veränderung der bilanziellen Struktur: Dies hat positive Auswirkungen auf die ratingrelevanten Bilanzkennzahlen. Die Leasing-Raten lassen sich aus den erwirtschafteten Erträgen der geleasteten Maschine bestreiten. Die Kran- und Bühnen-Vermietungsbranche zeigt am besten, dass man mit diesem Prinzip sehr gut wirtschaften kann. Es ist übrigens auch möglich, in schlechten Zeiten die Reduzierung der monatlichen Raten zu vereinbaren.

■ **KB:** Wie haben sich die Bonitäten und die Kreditentscheidungen verändert?

■ **Weick:** Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat die seit Jahren eingespielten Regularien des Leasings verändert. Die Bonität des Leasingnehmers ist schlechter geworden, sagen Branchenkenner. Durch schwindende Bonitäten und geringere Eigenkapitalausstattungen kam es zu mehr Ablehnungen von Leasinganträgen als früher. Umso wichtiger wurde es, dass die Bonitätsprüfung sich nicht nur auf zum Beispiel die Bilanzhistorie konzentriert, sondern auch Faktoren wie die Zukunftsperspektive, die aktuellen, verbesserten Zahlen, das Management sowie die Werthaltigkeit des Leasingobjektes wieder eine größere Rolle einnehmen.

Viele Leasinganbieter haben dies bereits umgesetzt, so dass auch in der Kran- und Bühnenbranche mit den werthaltigen Objekten der genehmigte Leasinganteil steigt. Grundsätzlich aber gilt, dass der Unternehmer seine Hausaufgaben in Bezug auf seine Bonität machen muss. Denn das perspektivisch immer bedeutender werdende Rating verlangt von ihm unter anderem einen intensiveren und offeneren Dialog mit den Kreditabteilungen der Finanzinstitute einschließlich der Leasinggesellschaften. Das Ratingergebnis – und damit der Preis der Kapitalbeschaffung – wird stark davon abhängig sein, wie überzeugend die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens dargestellt werden kann. Dabei kann die Unterstützung von externen Beratern sehr wichtig sein. **K&B**