

# Keine bösen Überraschungen

20 Jahre KLB Leasing: Die Zahl der Leasinggesellschaften hat ab-, Factoringanbieter haben zugenommen.

Rüdiger Kopf im Interview mit Klaus Weick.

■ **K&B:** 20 Jahre KLB Leasing – offensichtlich werden freie Makler in Finanzfragen gebraucht...?

■ **KW:** Der freie Berater steht voll und ganz auf der Seite des Kunden, beispielsweise des Leasingnehmers. Er kann die Produkte verschiedener Anbieter vergleichen und die beste Lösung empfehlen. Wenn der Makler zudem die Vertragsverwaltung einschließlich Vertragsende übernimmt, dann bedeutet das für den Kunden neben optimalen Konditionen die größtmögliche Sicherheit und Transparenz bei Investitionsfinanzierungen und Factoring.

■ **K&B:** 1993 zu 2013 – ist es schwieriger geworden, Finanzierungen auf den Weg zu bringen?

■ **KW:** Während dieser 20 Jahre hat die Anzahl Leasinggesellschaften stetig abgenommen. Der Trend geht hin zu weniger Flexibilität gegenüber den Kundenbedürfnissen, zu Standardverträgen statt individueller Lösungen, die ja mit einem höheren Abwicklungsaufwand für die Gesellschaften verbunden sind. Wir übernehmen diesen Aufwand und arbeiten somit gegen diesen Trend; wir wurden in diesem Zusammenhang sogar kürzlich als „gallisches Dorf“ bezeichnet. Was sich sonst noch geändert hat: Die Bonität der Kunden ist mehr in den Blickpunkt gerückt. Zugleich ist es für den Kunden dank der ge-

stiegenen Anzahl der Anbieter einfacher geworden, einen Factoringvertrag abzuschließen.

■ **K&B:** Wenn Sie bei der Finanzierung „mitmischen“, muss der Kunden Sie ja auch bezahlen. Lohnt sich das für ihn?

■ **KW:** Zunächst spart der Kunde ja Aufwand: Er braucht nicht selbst nach der richtigen Finanzierung

## Zur Person

Klaus Weick, 50, ist seit 20 Jahren Inhaber und Geschäftsführer der KLB Leasing mit Sitz in Mannheim.

Kran & Bühne

zu suchen. Außerdem profitiert er davon, dass KLB Leasing die von den Gesellschaften eingeräumten Vorteile an ihn weitergibt. Wir handeln zudem mit den Anbietern spezielle Verträge oder Vertragsoptionen aus, die den Bedürfnissen unserer Kunden genau entsprechen. Das waren in der Vergangenheit zum Beispiel der ReInvest- und Nutzungsoptionsvertrag und sind heute etwa das Gebrauchtmaschinen- und Arbeitsbühnenleasing oder branchenspezifische Factoringlösungen. All diese Vorteile übersteigen das Beratungshonorar, das entweder klassisch über die Raten aber zunehmend auch als einmaliger Betrag gezahlt wird.

■ **K&B:** Sie forcieren das Leasing für gebrauchte Maschinen. Wie „jung“ muss eine Maschine noch sein, damit sie geleast werden



kann?

■ **KW:** Es kommen nur bestimmte werthaltige Objekte infrage wie Bearbeitungsmaschinen, Krane und Arbeitsbühnen. Sie dürfen deutlich älter als fünf bis sieben Jahre sein, manche sogar bis zu 20 Jahre alt. Hin und wieder vermitteln wir auch für regelrechte ‚Oldtimer‘ eine neue Anschlussfinanzierung.

■ **K&B:** Rentiert es sich für ein Unternehmen überhaupt, eine Gebrauchtmaschine zu leasen?

■ **KW:** Bei gebrauchten Arbeitsbühnen, die vom Mietermarkt auch akzeptiert werden, können ähnliche Mietpreise erzielt werden wie bei neuen Mietobjekten. Die monatlichen Leasingkosten der Gebrauchten sind aber oft geringer. Bei gleichem Budget kann ein Vermieter also statt weniger neuer Maschinen mehrere gebrauchte finanzieren. Gelingt

es ihm, sie alle zu vermieten, sind die Mieteinnahmen bei gleichen Finanzierungskosten höher.

■ **K&B:** Viele Kunden stellen Ihnen die Note „sehr gut“ aus. Worauf führen Sie dieses Lob zurück?

■ **KW:** Was alle Kunden zusätzlich zu den maßgeschneiderten Lösungen schätzen, ist: Wie viele Verträge sie auch haben, sie sprechen statt mit vielen Beratern bei verschiedenen Anbietern immer nur mit einer Person: ihrem Ansprechpartner. Und dies nicht nur in der Angebotsphase, sondern – viel wichtiger – auch nach Beginn des Finanzierungsvertrags bis zum Ende einschließlich Verlängerung. Dabei achten wir bewusst darauf, dass unsere Kunden keine bösen Überraschungen erleben. **K&B**