

NUFAM

DIE NUTZFAHRZEUG MESSE



Die Nutzfahrzeugmesse im Süden Deutschlands!
LKW | Transporter | Anhänger und Aufbauten | Telematik | Reifen | Zubehör und Teile

WWW.NUFAM.DE

24. – 27. September 2015
MESSE KARLSRUHE

Man liest viel übers Leasing. Warum es immer stärker gefragt wird? Alexander Ochs versucht, es herauszufinden, im Gespräch mit Stefan Lechner, Sprecher der Geschäftsführung von Südleasing.



„Investitionszyklen werden immer kürzer“

Herr Lechner, was soll man Gutes über Sie lesen?

Südleasing ist mit der Baubranche bestens vertraut und kennt die Objekte. Da sind wir auf jeden Fall der richtige Partner.

Herr Lechner, was soll man Gutes über Sie leasen?

Mobile Wirtschaftsgüter wie beispielsweise einen Kran oder eine große LKW-Arbeitsbühne.

Was spricht speziell für Leasing in der Kran- und Schwerlastbranche?

Investitionen in Krane gehen schnell in die Millionen. Sie muss daher gut geplant sein. Leasinggesellschaften sind Objektspezialisten. Die Vermietunternehmen müssen sich zudem ständig auf die neuen Anforderungen ihrer Kunden einstellen, sei es durch immer neue Sicherheitsbestimmungen oder Anforderungen an die Krangröße für bestimmte Aufgaben. Dies führt zu kürzeren Investitionszyklen, die in der Praxis durch flexible Finanzierungsmöglichkeiten unterstützt und ermöglicht werden. Krane und Arbeitsbühnen sind insgesamt sehr wertstabil und entsprechend gut wiederzuverkaufen. Das wissen wir und können die Leasingrate für unsere Kunden entsprechend – niedrig – gestalten.

Und warum ist es für den Kunden vorteilhaft, über Sie zu leasen?

Wir haben gute Kontakte zu Herstellern und Lieferanten. Dadurch können wir bei der Umsetzung der Investition optimal unterstützen. Die Südleasing ist bei Investitionen in der Schwerlastbranche einer der Marktführer! Und

wir sind flexibel: Nehmen Sie die Kranbranche als Beispiel mit ihren saisonalen und wetterbedingten Schwankungen. Hier können wir die Leasingraten so anpassen, dass sie dem Cashflow des Kunden entsprechen – also im Sommer höher sind als im Winter. Aber auch von unserer Zugehörigkeit zum Landesbank-Konzern profitieren unsere Kunden. Wir haben beispielsweise die Möglichkeit, KfW-Fördermittel aus den Programmen Energieeffizienz und Umwelt und Fördermittel der Landwirtschaftlichen Rentenbank in unsere Leasingprodukte einzubeziehen.

Ist es nicht sinnvoller und einfacher, ein Neu- oder Gebrauchtgerät zu kaufen?

Was ist für Unternehmer heutzutage wichtig? Dem Kunden eine bestimmte Leistung zu einem guten Preis anbieten zu können. Das jeweilige Gerät ist somit Mittel zum Zweck. Ausschließlich der Nutzen daraus zählt. Mit Leasing kann man ein Objekt nutzen, ohne das Eigentum daran zu erwerben. Der Vorteil für den Kunden dabei ist unter anderem, dass auf Zusatzsicherheiten wie Bürgschaften oder Grundschulden verzichtet werden kann. Auch stellt die Leasinggesellschaft ihr Angebot auf den Wertverlauf des Investitionsobjektes ab. Und letztendlich sind auch die Leasingangebote aufgrund niedrigerer Zinsen günstiger geworden. Kranbetreiber müssen ihren Fuhrpark regelmäßig modernisieren. So werden für bestimmte Einsätze, zum Beispiel in Chemieunternehmen und Raffinerien, nur Krane jungen Alters zugelassen. Oder im Bereich Windkraft: Die Nabenhöhen werden immer höher, und immer größere Krane werden benötigt. Aber auch um den allgemeinen Kostendruck zu reduzieren, werden

Innovationen wie zum Beispiel die variablen Abstützmöglichkeiten nachgefragt.

Die Südleasing arbeitet eng mit Liebherr zusammen. Wie kam diese Geschäftsbeziehung zustande?

Vor mehr als 30 Jahren finanzierte die Südleasing ihren ersten Liebherr-Kran. Daraus hat sich unser Schwerpunkt in der Schwerlast- und Kranbranche entwickelt. Liebherr war an dieser Entwicklung also nicht unmaßgeblich beteiligt.

«



Stefan
Lechner

Zur Person

Stefan Lechner, 54 Jahre, Studium der Rechtswissenschaften, seit 2012 Sprecher der Geschäftsführung bei Südleasing, verantwortlich u. a. für den Vertrieb und die Vertriebssteuerung.