

# IHR BÜRO IN DER HÖHE

Die wichtigsten Entscheidungen werden nicht in einem stickigen Bürogebäude getroffen, sondern vor Ort und bei laufendem Betrieb. Deshalb müssen Sie sich auf jede Funktion Ihrer Ausrüstung verlassen können, bis hin zu jeder noch so kleinen Schraube und Mutter.

Bronto Skylift hat die nötige Erfahrung und Fachkenntnis, um Sie in jede Höhe bringen zu können. Als unser Partner erhält Ihr Unternehmen Unterstützung vom weltweit führenden Hersteller von Hubarbeitsbühnen und robusten Anlagen. Wir garantieren Ihnen Höchstleistung und Sicherheit mit kosteneffektiven und zuverlässigen Lösungen, wo auch immer Sie uns brauchen.



# „Das spart bares Geld“

Es boomt rund um den Bau: Der private Hausbau und Infrastrukturvorhaben sorgen für pralle Auftragsbücher. Da heißt es: Mehr Maschinen müssen her! Kran & Bühne spricht mit Monika Stark, Leiterin Händler-einkaufsfinanzierung, und Gerald Spänig, Leiter Absatzfinanzierung Baumaschinen bei der Deutschen Leasing, über mögliche Finanzierungsösungen.



Monika Stark

Gerald Spänig

Der private Hausbau sorgt für volle Auftragsbücher. 2014 wurden rund 250.000 Wohnungen gebaut (+ 14 Prozent), so das Statistische Bundesamt. Und auch die Infrastruktur wird modernisiert. Viele Bauwerke sind marode und müssen erneuert werden. Die Bauindustrie geht deshalb für 2015 von einem realen Umsatzwachstum in Höhe von 1 Prozent aus. Zudem verabschiedete der Bundesrat ein Zukunftsinvestitionsprogramm für Klimaschutz und Stadtentwicklung in Höhe von 859 Millionen Euro – ein Betrag, der bis 2018 investiert werden soll. Dennoch bleibt der Markt umkämpft. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sind moderne Maschinen Pflicht. Trotzdem will man flexibel bleiben. Miete, Mietkauf und Investitionskredit bieten diese Flexibilität: Sie ermöglichen es, den Maschinenpark jederzeit – je nach Auslastung – aufzustocken. Zudem bleiben die Maschinen auf dem neusten Stand der Technik, was aufgrund veränderter Abgasnormen immer wichtiger wird. Mit denselben Vorteilen ausgestattet, ist auch Leasing zunehmend im Finanzierungsmix der Baubranche zu finden.

**Warum sind Ihre Finanzierungsösungen für die Baubranche überhaupt attraktiv?**

**Monika Stark:** Bei Miete, Mietkauf und Investitionskredit – und auch bei Leasing – profitieren

unsere Kunden von Sicherheit und Flexibilität. So sind die monatlichen Raten fix. Damit können unsere Kunden genau kalkulieren. Flexibel ist dagegen die Vertragsgestaltung: Wir bieten tilgungsfreie Monate im Winter oder Saisonraten an sowie angepasste Vertragslaufzeiten, die es vereinfachen, den Maschinenpark laufend zu verjüngen. Das spart bares Geld.

**Wie gut kennen Sie als Finanzdienstleister die Branche?**

**Gerald Spänig:** Wir sind Asset-Finance-Partner. Das heißt: Hinter unseren Finanzierungsösungen stehen immer Maschinen. Wir alle haben einen engen Bezug zum Bau und kennen die Branche. Und wir kennen die Wertverläufe, Objekt Risiken und Verwertungschancen jeder Maschine. Das hat drei Vorteile: Erstens finden wir so für unsere Kunden die optimale Finanzierung. Zweitens berücksichtigen wir den Wert und Wiederverkaufspreis der Maschine bei der Bonitätsprüfung. Und drittens reduziert es die Höhe der Raten. Zudem können öffentliche Fördermittel in die Finanzierung integrieren.

**Welche Lösungen haben Sie speziell für Krane?**

**Spänig:** Wir bieten zum einen Lösungen für die Vorfinanzierung der Mehrwertsteuer an. Zum anderen bieten unsere Kooperationen mit zahlreichen Herstellern Vorteile. Unsere Endkunden profitieren – gerade bei den vom Markt geforderten längeren Vertragslaufzeiten – von marktgerechten Restwerten bei der Vertragsgestaltung. Auch im Remarketing arbeiten wir eng mit den Herstellern zusammen. Hier kommt es unseren Kunden zugute, dass die Deutsche Leasing das Geschäft in dieser Branche schon viele Jahre begleitet.

**Stark:** Zudem zeigt sich unser Objekt-Know-how bei Mobil- und Turmdrehkränen: Sie sind

sehr langlebig. Jedoch sind die Vermietpreise von Kranen trotz hoher Nachfrage in den letzten Jahren nicht gestiegen. Die Vermieter müssen daher darauf achten, dass die Einnahmen aus der Kranvermietung höher sind als die Finanzierungskosten. Sonst entsteht sukzessive eine Liquiditätslücke. Durch lange Finanzierungslaufzeiten und/oder hohe kalkulatorische Restwerte können die Vermieter dieses Problem lösen. Sie brauchen deshalb einen Finanzierungspartner mit Objektkenntnis und Vermarktungskompetenz bei Gebrauchtkranen.

**Welche Finanzierungsösungen bieten Sie für Händler und Hersteller an?**

**Stark:** Wir bieten Einkaufsfinanzierungsösungen für Mietparks, Lagermaschinen, Gebrauchtmachines aus Ankäufen oder für Vorführmaschinen. Bei Finanzierungsbedarf reicht der Händler eine Kopie seiner Einkaufsrechnung ein und beauftragt bei uns die Zahlung. Die Finanzierungslaufzeit beginnt mit Zahlung der Rechnung an den Lieferanten. Da es keine feste Vertragslaufzeit gibt, kann die Finanzierung zu jedem Zeitpunkt abgelöst werden – ohne Zusatzkosten.

**Spänig:** Unser Absatzfinanzierungsangebot hilft Herstellern und Händlern, Finanzierungen in den Verkauf zu integrieren. Mit unserem Online-Angebotstool können sie auf Knopfdruck verschiedene Finanzierungsoptionen anbieten, in bestimmten Grenzen sogar innerhalb weniger Minuten eine maschinelle Entscheidung herbeiführen und die Verträge direkt am Schreibtisch ausdrucken. Bei größeren Investitionen steht unseren Partnern und Kunden ein ausschließlich auf die Baubranche spezialisiertes Team an Finanzierungsspezialisten zur Verfügung. So bekommt der Kunde die Maschine und die Finanzierungslösung aus einer Hand. <<