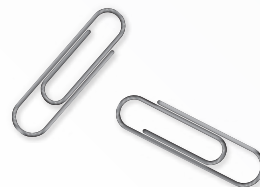


ENTSCHEIDEN, WELCHE FORM SINN MACHT



Maschinen erfordern hohe Investitionen. Über verschiedene Finanzierungslösungen sprach Kran & Bühne mit Klaus Umstätter von der Targo Leasing.

KB: Wir sehen die Targo Leasing in diesem Jahr erneut als Aussteller auf den Platformers' Days, warum genau auf dieser Veranstaltung?

KU: Für uns als Spezialist in der Finanzierung von Mobilien ist es besonders wichtig, den Markt und die Produkte unserer Kunden zu verstehen und natürlich auch die persönlichen Gespräche zu suchen. Das gilt im Grundsatz für alle unsere Geschäftsbereiche. Bezogen auf die Platformers' Days sehen wir ein ideales Forum, um passend zum Motto ‚Bühnen – Stapler – Krane‘ unsere Kunden und Partner in diesem Bereich zu treffen und zu unterstützen.

Bieten Sie hier besondere Finanzierungslösungen?

Unser Lösungs- und Betreuungsansatz richtet sich nach dem Kundensegment. Der Bereich Stapler wird in unserem Hause fast ausschließlich über

Händlerkooperationen abgedeckt. Wir erarbeiten hier für unsere Partner Konzeptionen, die diese wiederum ihren Kunden anbieten. In der Bühnenslandschaft finden wir beides, eine direkte Kundenbetreuung wie auch eine Zusammenarbeit mit den Herstellern, während das Krangeschäft von individueller Beratung und einer direkten Kundenbetreuung lebt. Und jedes Geschäftsfeld hat eine breite Lösungspalette, vom bilanzneutralen Leasing bis hin zum klassischen Investitionsdarlehen.

Wie verbreitet ist Leasing in der Branche?

Gemäß den Angaben des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL) lagen die über Leasinggesellschaften abgeschlossenen Finanzierungen im Bereich Baugewerbe im Jahr 2017 bei rund 4,2 Milliarden Euro, Tendenz weiterhin leicht steigend. Über das klassische Leasing hinaus nutzt eine Vielzahl an Bauunternehmen die Kurzfristmiete, um einerseits ‚Vor-Ort-Lösungen‘ passend kalkulieren zu können und andererseits Spitzen abzudecken. Die Vermietunternehmen wiederum greifen im Zuge einer längerfristigen Lösung auf die Möglichkeiten des Leasings und des Mietkaufs zu.

Bei der Anschaffung neuer Maschinen: Wie schätzen Sie das Verhältnis Kauf – Finanzierung – Leasing in der Bühnenbranche ein? Was ist am meisten verbreitet?

Gerade die Bühnenbranche ist sehr investitionsintensiv, aus vergangenen BBI-Veranstaltungen habe ich eine durchschnittliche Angabe von jährlicher Investition in Höhe von 40 Prozent des Umsatzes im Kopf, was sich in etwa mit unseren Erfahrungswerten deckt. Es gibt weiterhin den klassischen Barzahler, ein großer Teil der Vermieter, gerade junge und wachsende Unternehmen, bedienen sich der externen Finanzierung und entscheiden, welche Form Sinn macht, wobei das bilanzneutrale Leasing derzeit weniger eingesetzt wird als das Investitionsdarlehen oder ein Mietkauf.

Die Targo Bank ist mit dem Produkt Leasing als Player relativ neu auf dem Markt. Woher nehmen Sie Ihre Erfahrungswerte zum Beispiel für Kundenberatungen?

Wir sind als Gesellschaft über 90 Jahre am deutschen Leasingmarkt tätig und verfügen über eine tiefe Finanzierungsexpertise. 2016 erfolgte der Eigentümerwechsel zur französischen Crédit-Mutuel-Gruppe und damit einhergehend die Umbenennung der ehemaligen GE Capital Leasing in Targo Leasing – passend zum Marktantritt der Crédit Mutuel im Privatkundengeschäft in Deutschland unter dem Namen Targo Bank.

Abschließend: Was erwarten und erhoffen Sie sich von den Platformers' Days 2018?

Vor allem erhoffen wir uns für alle Aussteller, Teilnehmer und den Veranstalter ein regenfreies Event, viele interessante Gespräche mit unseren bereits bestehenden und bald neuen Kunden, Technikneuheiten zum Anfassen und viele Besucher.

K & B



ZUR PERSON

» Klaus Umstätter, 46 Jahre, ist Leiter Absatzfinanzierung Industrie-segmente und des zentralen Einreichergeschäfts bei der Targo Leasing GmbH in Düsseldorf, seit 26 Jahren in der Leasingbranche tätig und Vater eines 18-jährigen Sohns und einer 16-jährigen Tochter. «