



Christoph Borgert

# FINANZIERUNGEN TROTZ CORONA ERFOLGREICH STRUKTURIEREN

Die Corona-Krise hat die Wirtschaft fest im Griff – entstandene Liquiditätsengpässe, zum Teil rückläufige Auftragseingänge und damit einhergehende Unsicherheiten stellen Unternehmen vor große Herausforderungen. Die richtige Finanzierungslösung kann hier Abhilfe schaffen. Ein Gespräch mit Christoph Borgert von FM Leasingpartner.



Bild: © P\_by\_Bernd\_Kasper\_pixello.de

**Kran & Bühne: Wie profitieren Kunden von der Zusammenarbeit mit FM Leasingpartner?**

**Borgert:** Die FM Leasingpartner GmbH bietet ihren Kunden – in Zusammenarbeit mit über 35 Leasinggebern – maßgeschneiderte Finanzierungslösungen. Als Finanzierungsspezialist orientieren wir uns dabei an den spezifischen Bedürfnissen unserer Kunden. Hierbei können neben Liquiditätsaspekten sowie Steuer- und Bilanzierungsthemen auch saison- oder projektabhängige Besonderheiten im Fokus stehen. Zudem weisen unsere Firmenkundenberater im Kran- und Bühnenbereich durch langjährige Berufserfahrung eine Expertise auf, die von Hausbanken häufig nicht gewährleistet werden kann. Ein weiterer Vorteil: Das gesamte Finanzierungsmanagement – von der Anfrage bis hin zum Vertragsabschluss – wird von FM übernommen. Dem Kunden bleiben so hoher Zeitaufwand für die Suche nach einer geeigneten Leasinggesellschaft sowie langwierige Gespräche mit wechselnden Ansprechpartnern erspart.

**Inwieweit kommen Sie Unternehmen im Zuge der aktuellen Krise mit den angebotenen Finanzierungsstrukturen entgegen?**

Die bisherige Entwicklung der Baubranche war – auch während der Corona-Krise – stabil. Das wirkt sich natürlich auch positiv auf die Bereiche Kran und Bühne aus. Es werden jedoch teilweise Projekte verschoben und die Auslastung der Fuhr- und Geräteparks ist nicht so, wie man es in den vergangenen Jahren gewohnt war. Gerade deshalb kommen wir unseren Kunden bei Neugeschäften durch Anpassungen der Finanzierungsstrukturen an die derzeitige Lage entgegen. Und auch die Liquiditätsplanungen unserer Kunden werden bei der Finanzierungs-konzeption berücksichtigt.

Kunden mit bestehenden Liquiditätsengpässen können wir hingegen mittels Sale-and-Mietkauf-back von Kranen und Arbeitsbühnen unterstützend zur Seite stehen.

**Gibt es bestimmte Schwerpunkte bei den Objekten, die über FM Leasingpartner finanziert werden können?**

Grundsätzlich sind der Mobilien-Finanzierung bei FM kaum Grenzen gesetzt. Dementsprechend haben wir über die Jahre hinweg auch ein ausgeprägtes Branchen-Know-how entwickeln können. Neben Kranen – also vom Teleskopraupenkran über den Mobilkran bis hin zum Turmdrehkran – und Arbeitsbühnen können wir auch angrenzende Branchen problemlos bedienen. Hierunter fallen unter anderem Schwerlast-Logistik, Zugmaschinen, aber auch andere Fuhrpark-Mobilien, wie zum Beispiel die BF3-Fahrzeuge, sowie Maschinen jeglicher Art.

**Wie schätzen Sie die kommenden Monate ein?**

Ab dem kommenden Jahr werden für viele Unternehmen, unabhängig von der Kran- und Bühnenbranche, zusätzliche Liquiditätsthemen auf der Tagesordnung stehen. Bei KfW-Krediten enden in 2021 teilweise die tilgungsfreien Anfangsmonate, zusätzlich muss gegebenenfalls mit der Rückzahlung von in 2020 gestundeten Finanzierungsraten begonnen werden. Diese zusätzlichen Belastungen müssen aufgefangen werden, unabhängig von der jeweiligen aktuellen Auftragslage. Wir stehen unseren Kunden zur Bewältigung dieser Themen zur Seite, behalten die Liquiditätssituation im Auge und versuchen, auch die im Fuhrpark notwendigen Erneuerungen zu realisieren. <<