

Möchten Sie **Kran & Bühne** in gedruckter Version regelmäßig erhalten? Abonnieren Sie es einfach hier online. Dann haben Sie zu jeder Tages- und Nachtzeit Zugriff auf die neuesten Nachrichten und Hintergrundinformationen rund um die Hebeindustrie.

www.Vertikal.net/de/journal_subscription.php

Suchen Sie mehr Informationen über den britischen und irischen Markt? Mit **Cranes & Access** erhalten Sie Informationen aus erster Hand. Holen Sie sich Ihren Vorteil nach Hause. Abonnieren Sie gleich hier online.

www.Vertikal.net/en/journal_subscription.php

www.Vertikal.net/Vermieter. Ihre Vermieter aus Deutschland, der Schweiz und Österreich finden Sie ohne langes Suchen in unserem Verzeichnis. Einfach Region auswählen und Sie erhalten schnell eine Übersicht der Kran- und Arbeitsbühnenvermieter vor Ort.

www.Vertikal.net/Vermieter

Unser Gratisangebot: Der **Newsletter** von Vertikal.net. Neueste Nachrichten aus der Branche erhalten Sie sofort per Email zugesandt. Damit Sie auch nur die Nachrichten erhalten, die Sie interessieren, wählen Sie ihre Bereiche selbst aus. Loggen Sie sich noch heute ein.

www.Vertikal.net/de/newsletter.php

Die gesamte Ausgabe von **Kran & Bühne** erhalten Sie auch online als eine PDF-Datei. Laden Sie sich **das komplette Heft** gleich hier online herunter. ACHTUNG: Die Datei umfasst rund 4-5 Mb.

www.Vertikal.net/de/journal.php

Maßgeschneiderte Versicherungskonzepte für Ihre Sicherheit

1. *Erweiterte*
HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

2. *Beitragsgünstige*
MASCHINEN-SPEZIAL-POLICE

3. *Moderne*
KFZ - VERSICHERUNGSKONZEPTE

4. *Exklusive*
SACH - COVER

5. *Maßgeschneiderte*
MODELLE ZUR ALTERSVERSORGUNG

6. *Optimierte*
PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG

VERSICHERUNGSMAKLER MATTHIAS MORNEWEG 
PARTNER IM UNTERNEHMENSVERBUND MARTENS & PRAHL KASSEL

Rudolf-Diesel-Str. 4 - 34225 Baunatal

Tel.: 0561 - 57 98 13 40

Fax.: 0561 - 57 98 13 44

Info@VMM-Morneweg.de

www.VMM-Morneweg.de



Ihr Spezialist für Kran & Bühne

Wir sind dabei Platformers' Days 2005

Den Spezialisten fragen

Bei Finanzierungs- und Sicherungsfragen gibt's es mehr zu beachten, als es auf den ersten Blick scheint. Aus diesem Grund hat *Kran & Bühne* Fach-

leute gewonnen, die diese Thematiken genauer beleuchten.



Durchblick behalten

Deshalb sollte die Auswahl des Leasinganbieters genauso kritisch erfolgen, wie Sie auch den Arzt Ihres Vertrauens auswählen. Die aktuelle Situation am Arbeitsbühnenmarkt mit sinkenden Renditen in Veränderungsprozessen erfordert von einer Leasinggesellschaft eine hohe Kenntnis des Marktes, der Leasingobjekte und der wirtschaftlichen Entwicklung von Arbeitsbühnenvermietern. Nur damit ist sichergestellt, dass ein 100prozentig passendes Finanzierungsmodell erarbeitet wird und so Überraschungen vermieden werden. Dies sollte der Maßstab sein, um unter den zahlreichen Anbietern den Richtigen auszuwählen.

Die Unterscheidungskriterien der deutschen Leasinggesellschaften finden sich im wesentlichen im Gesellschafterhintergrund wieder. Unterschieden wird in Herstellerleasinggesellschaften, bankenabhängige und -unabhängige Leasinggesellschaften. Letztere bieten den Vorteil, völlig frei von Produktzwängen oder Gesamtrisikobetrachtungen den Markt bedienen zu können. Moderne Formen der Refinanzierung von Leasinggeschäften, wie beispielweise ABCP-Transaktionen, haben für Leasingkunden den Vorteil, dass die Leasinggesellschaft einen starken Fokus auf das Objekt legt und deshalb mit weniger oder keinen Sicherheiten, wie von Banken nach „Basel II“ zunehmend gefordert, realisieren kann.

Über 2000 Leasinggesellschaften bieten am deutschen Markt in unterschiedlichster Weise ihre Dienstleistungen an. Für Investoren eine günstige Voraussetzung, um sich die verschiedensten Leasingangebote zu besorgen. Ein direkter Vergleich ist allerdings meist nicht möglich und es werden häufig Äpfel mit Birnen verglichen.

Rahmencusagen von spezialisierten Leasinganbietern sind im Zuge der Mittelverknappung durch die Banken eine gute Möglichkeit, neue finanzielle Freiräume zu schaffen. Lukrative Aufträge können dann durch kurzfristige Investitionen realisiert werden und dazu noch beste Einkaufskonditionen ausgehandelt werden. Individuelle Ratenpläne berücksichtigen zum Beispiel Einsatzschwerpunkte oder umsatzschwache Monate und passen sich damit den Liquiditätsströmen an. Flexible Instrumente für dynamische Unternehmer, die nicht mehr im Eigentum, sondern im Nutzen die Vorteile erkennen. Der „pay as you earn-Effekt“ des Leasinggeschäftes zielt genau auf diesen Punkt, denn aus dem Ertrag der Arbeitsbühne soll auch die Leasingrate erwirtschaftet werden und damit bietet der Leasingvertrag eine verlässliche kalkulatorische Größe. Ereignisse während der Vertragslaufzeit, wie Unfallschäden oder Untergang des Leasingobjektes, muss ein versierter Leasinganbieter routiniert bewältigen und flexible Lösungen zum Austausch des Objektes ermöglichen. Leasingverträge werden heute bereits teilweise mit Maschinenbruchversicherung abgeschlossen, so dass der Service der Schadensabrechnung von der Leasinggesellschaft übernommen wird. Am Ende der Vertragslaufzeit sind je nach Vertragsvariante verschiedene individuelle Lösungen denkbar, von der Vertragsverlängerung, dem Kauf der Arbeitsbühne bis hin zur Rückgabe. Eine vertrauensvolle langjährige Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Leasinganbieter ist die beste Garantie für nachhaltige Zufriedenheit. Referenzen bieten eine gute Möglichkeit, Spreu vom Weizen zu trennen und den richtigen Leasingpartner aus der Vielzahl von Anbietern auszuwählen. Mit Grippe gehen Sie ja auch zum Arzt und nicht zum Klempner.

Autor:

Christian Ortlieb
Mitglied der Geschäftsleitung
Universal Leasing GmbH

Betriebliche Versicherungen für

„Aus Schaden wird man klug“ so zumindest lautet ein altes deutsches Sprichwort. Sicherlich hat dieses Sprichwort seine Berechtigung, denn nicht selten gibt es Diskussionen, wenn es um die Regulierung von Schäden geht.

Wenn es aber um die eigene Existenz geht, möchte man hierauf gern verzichten. Insbesondere im Bereich der Vermietung von Arbeitsbühnen, Kranen und Baumaschinen gibt es zahlreiche Besonderheiten zu beachten.

Gutes Risk-Management beginnt mit dem richtigen Versicherungskonzept für die Betriebshaftpflichtversicherung. Eine Standarddeckung reicht für Vermietbetriebe meist nicht aus.

Eine „optimierte Betriebshaftpflichtpolice“ deckt nicht nur Personen-, Sach- und Umweltschäden, sondern sollte auch Versicherungsschutz in den Bereichen Produkthaftpflicht- und Kfz-Reparaturschäden bieten.

Ebenso empfiehlt es sich, die „Haftpflicht des Entleihers“ mitzuversichern. Dies ist sinnvoll, weil es sehr häufig vorkommt, dass bei Handwerksbetrieben für das Arbeiten mit selbstfahrenden Arbeitsmaschinen (Arbeitsbühnen, Krane, etc.) kein Versicherungsschutz besteht. Diese Deckung muss zusätzlich vereinbart werden. Das bedeutet, dass die Schäden, die durch nichtzulassungspflichtige Arbeitsmaschinen verursacht werden, von der Haftpflichtversicherung des Mieters dann nicht übernommen werden.

Wenn den Eigentümer (Vermieter) der Arbeitsmaschine kein Verschulden trifft, kommt auch die Betriebshaftpflichtversicherung (Standarddeckung) des Eigentümers nicht für den Schaden auf.

Damit Ihr Kunde nicht auf den Kosten sitzen bleibt, empfehlen wir, die „Haftpflicht des Entleihers“ über Ihren Vertrag mitzuversichern. Sollte die Haftpflichtversicherung Ihres Kunden nicht zahlen, dann haben Sie jetzt die Möglichkeit, den Schaden über Ihren Vertrag abzuwickeln.

Schäden, die durch den Betrieb eines zulassungspflichtigen Kraftfahrzeuges (LKW-Arbeitsbühne oder Autokran) verursacht werden, sind über die Kfz-Versicherung gedeckt. Hier sollte auch das „Arbeitsrisiko“ mit eingeschlossen werden.

Zusätzliche Tätigkeiten (Risiken) wie zum Beispiel gelegentliche Baumschneidearbeiten, Havariendienste oder Dachrinnenreinigungen, sollen der Haftpflichtversicherung gemeldet und mitversichert werden. Oft können diese Tätigkeitsbereiche, bis zu einer gewissen Größenordnung, prämienfrei eingeschlossen werden.

Es gilt auch, daran zu denken, einen vorhandenen Ölabscheider oder Dieseltank anzugeben und mitzuversichern. Diese Anlagen fallen nicht unter die Umweltbasisdeckung. Die Umweltbasisdeckung deckt Kleingebinde bis maximal 210 Liter je Gebinde bis zu einer Gesamtmenge der Einzelgebinde bis maximal 2000 Liter ab.

Gabelstapler nicht vergessen

Die seit 1. November 2003 erfolgte Gleichstellung von Gabelstaplern mit den meist nicht versicherungspflichtigen „selbst fahrenden Arbeitsmaschinen“ entbindet den Fahrerhalter nicht von den Auflagen des Pflichtversicherungsgesetzes. Dieses fordert für Gabelstapler mit einer Höchstgeschwindigkeit von über 6 km/h, die auf öffentlichem Gelände oder beschränkt öffentlichen Gelände genutzt werden, eine Kraftfahrzeug-Haftpflichtversicherung (AKB-Zusatzdeckung).

Aufgrund einer Änderung der STVO benötigen Stapler bis 20 km/h im öffentlichen Verkehr keine amtlichen Kennzeichen mehr. Stapler über 20 km/h benötigen ein Kennzeichen und müssen hierfür eine Versicherungsbestätigung (Doppelkarte) nach § 29 a StVZO bei der zuständigen Zulassungsstelle vorlegen.

Bei den zulassungspflichtigen Arbeitsmaschinen (LKW-Arbeitsbühnen, Autokranen) sollte das „Arbeitsrisiko“ über die Kfz-Versicherung mit abgedeckt werden. Wichtig ist auch die korrekte Meldung an die Versicherung bezüglich der Einstufung der Fahrzeuge. Selbstverständlich gibt es bei Vermietfahrzeugen einen nicht unerheblichen Zuschlag, aber was nützt es, etwas Geld zu sparen, wenn die Versicherung im Schadenfall nicht zahlt?

Eine besonders kostengünstige Lösung bieten hier so genannte Kfz-Stückzahlverträge. Hier werden alle Fahrzeuge in Gruppen aufgeteilt – PKW, Lieferwagen, LKW, Sonderfahrzeuge – und mit einer festen Prämie versehen. Schadenfreiheitsrabatte gibt es hier nicht mehr und somit auch keine Höherstufungen im Schadenfall. Die bestehenden SF Rabatte können auf Wunsch im Hintergrund gepflegt werden. ▶▶

Vermietunternehmen

« Die Absicherung der Sachwerte wie zum Beispiel Gebäude, Inhalt, Maschinen und sonstige Waren oder Ersatzteile, können entweder „klassisch“ über Einzelverträge oder zusammengefasst über Multirisk-Konzepte versichert werden.

Welches Konzept das „richtige“ für ein Unternehmen ist, richtet sich nach der Umsatzgröße, der Größenordnung der Sachwerte und den Schadenquoten.

Sehr wichtig für Vermietbetriebe ist auch der Bereich der Maschinenversicherung. Im Bereich der Arbeitsbühnen- und Baumaschinenvermietung gibt es seit einigen Jahren die Möglichkeit, die Maschinen und Geräte des Mietparks über einen Umsatzvertrag einfach und kostengünstig zu versichern. Wichtig ist hier, die im Mietpark vorhandenen Geräte genau zu benennen und auch darauf zu achten, dass Fremdanmietungen mitversichert sind. Neu hinzu kommende Geräte sind automatisch, auch ohne Meldung, bis zum Ablauf des Versicherungsjahres mitversichert. Eine jährliche Meldung der Maschinen und Geräte (Maschinenaufstellung) ist jedoch sinnvoll und hilft, Deckungslücken zu vermeiden.

Sondergeräte wie Baumstumpffräsen, Minikrane oder Autokrane sind immer meldepflichtig und können „nach Wert“ mitversichert werden. Eine Trennung der Risiken durch einen separaten Vertrag kann in Einzelfällen Sinn machen.

In den letzten Jahren konnten zu den „Allgemeinen Bedingungen“ (ABMG) zahlreiche Einschlüsse und Besonderheiten vereinbart werden. Zu nennen sind hier insbesondere die Kostenpositionen wie; Aufräumungs- und Entsorgungskosten, Dekontaminationskosten und Entsorgungskosten für Erdreich, Bergungs- und Schutzkosten, sowie Luftfracht- und Zollkosten, die bis zu einer fest vereinbarten Erstrisikosumme als mitversichert gelten.

Diebstahl nicht unterschätzen

Nicht zu unterschätzen ist auch das Unterschlagungsrisiko. Trotz Vorsichtsmaßnahmen, wie Übergabeprotokolle oder Einsicht in die Personalpapiere, geschieht es immer wieder, dass das Mietobjekt – nicht selten samt Mieter – spurlos verschwunden bleibt.

Die Selbstbeteiligungsregelungen insbesondere bei Unterschlagungs- und Diebstahlschäden sollten so vereinbart werden, dass sie nicht zu existenzgefährdenden Substanzverlusten führen. Im Normalfall liegt die Selbstbeteiligung bei Diebstahl und Unterschlagungsschäden zwischen zehn und 25 Prozent.

Jeder Eigentümer von Arbeitsbühnen oder Kranen, der auf einen versicherten Schaden zurückblicken kann, wird auch nachvollziehen können, wie wichtig es ist, den „Ersatzwert“

im Versicherungskonzept zum Einen konkret zu benennen und zum Anderen so festzulegen, dass der Ersatzwert vor allem aus Sicht des Kunden als angemessen angesehen wird. Übliche Versicherungslösungen lassen gerade hier durch „Zeitwertregelungen“ sehr zu wünschen übrig.

Sicherlich lassen sich auch zahlreiche Schadenbeispiele finden, bei denen eine eindeutige Zuordnung zur Haftpflicht-, Kfz- oder Maschinenversicherung schwer fällt.

Nicht nur die Haftpflicht-, Kfz- und Sachversicherungen spielen eine wichtige Rolle beim Risk-Management, auch eine gute Rechtsschutzversicherung zum Beispiel zur Durchsetzung von Schadenersatzansprüchen und eine Warenkreditversicherung für die Absicherung gegen Zahlungsausfälle gewinnen immer mehr an Bedeutung.

Selbst wenn wir nur diese wenigen Risikobeispiele betrachten, ist es wichtig, in dieser Branche nicht auf 08/15 - Lösungen zurückzugreifen, sondern sich einem Spezialisten anzuvertrauen, der im Laufe der Jahre in enger Zusammenarbeit mit Unternehmen und Verbänden der Branche die Lösungen konzipiert hat, die dem wirklichen Bedarf gerecht werden.

Ein so umfassendes Konzept darf natürlich nicht für sich alleine stehen, sondern muss durch einen guten Service abgerundet werden. Hierzu gehört eine schnelle und kompetente Abwicklung von Schäden ebenso wie die ständige Aktualisierung der vermittelten Verträge.

Versicherungsbeispiel -

Betriebshaftpflichtversicherung

Ein Unternehmen vermietet Arbeitsbühnen und / oder Baumaschinen.

Der Gesamtumsatz, inklusive Wartungsarbeiten und Reparaturen, beträgt eine Million Euro. Bei einer Schadenquote von unter 70 Prozent kostet eine „Erweiterte Betriebshaftpflichtversicherung“ lediglich 550 Euro. Der Einschluss eines Ölabscheiders oder Dieseltanks (bis 10000 l) kostet je 100 Euro und der Einschluss eines Gabelstaplers (AKB-Zusatzdeckung) kostet je rund 50 Euro.

Bei einer Versicherungssumme in Höhe von 2,5 Millionen Euro für Personen- und Sachschäden und den vorstehend genannten Deckungseinschlüssen würde sich eine Jahresnettoprämie in Höhe von 800 Euro, zuzüglich 16 Prozent Versicherungssteuer, ergeben.

Autor:

Matthias Morneweg
Versicherungsmakler
VMM



Arbeitsbühnen + Leasing = optimal

Überzeugen Sie sich bei den Platformers' Days.

Sie finden uns in der
Ausstellungshalle – STAND 11

Universal Leasing GmbH
Christian Ortlieb - Stefanie Huber
Tel. (08 21) 5 02 02-23
Fax (08 21) 5 02 02-77



www.ulg.com

schnell flexibel kompetent

Subscribe to Cranes & access

The only way to
guarantee
that you
receive
every
issue.



Subscribe online at www.vertikal.net

Or call for a subscription form Tel +44(0)8707 740436

Fax +44(0)1295 768223 email info@vertikal.net

The place to find German,
Austrian and Swiss
rental companies

▶▶ www.Vertikal.net/Vermieter

[Vertikal.net/Vermieter](http://www.Vertikal.net/Vermieter)

Hier finden Sie deutsche,
österreichische und
schweizer Vermietfirmen

▶▶ www.Vertikal.net/Vermieter

Leasing als Liquiditätssicherung

Entgegen der klassischen Finanzierung durch Eigenkapital und Bankkredit ist heute – mehr denn je – ein Finanzierungsmix wichtig, der eine gesunde Balance zwischen Eigen- und Fremdfinanzierung schafft und damit den Cash-flow nachhaltig sichert. „Leasing erleichtert Investitionen und schafft Handlungsfreiheit und Planungssicherheit“, unterstreicht Reinhard Gödel, der Vorstandsvorsitzende der VR Leasing, die Bedeutung dieser Finanzierungsart. Als Alternative zur üblichen Kreditfinanzierung gewinnt Leasing seit Jahren immer mehr an Bedeutung. 2004 stieg die Leasingquote um 1,4 Prozentpunkte auf 24,2 Prozent.

Liquidität bleibt erhalten

Besonders attraktiv wird Leasing dadurch, dass ohne Einsatz von Eigenkapital investiert wird. Der Unternehmer schont damit seine Liquidität und hält sich seine Kreditspielräume bei der Bank offen. Andererseits steht weiterhin Kapital für andere unternehmerische Entscheidungen oder eventuelle finanzielle Engpässe zur Verfügung. Da die Leasinggesellschaft Eigentümer des Leasinggutes ist, verhält sich Leasing bilanzneutral. Investieren wird folglich möglich, ohne die Bilanzkennzahlen zu beeinflussen. Dieser „Off-Balance-Effekt“ ist wichtig für das Rating durch die Banken. Denn die Eigenkapitalquote stellt eine zentrale Kennzahl bei der Bilanzanalyse dar. Für diejenigen Unternehmen, deren Bonität aus der Sicht der Banken ein erhöhtes Risiko darstellen, verschlechtern sich die Kreditkonditionen dadurch. 37 Prozent der mittelständischen Unternehmen in Deutschland verfügen zur Zeit über eine Eigenkapitalquote von unter zehn Prozent und sind folglich mit den verschärften Anforderungen der Banken konfrontiert. Beim Leasing steht der Kundenbonität aber die Sicherheit aufgrund des Objektes gegenüber. Leasingkonditionen werden nicht durch die Eigenkapitalquote sondern eher durch die Werthaltigkeit des Objektes beeinflusst.

Moderne und technisch hochwertige Hebetchnik, die je nach Bedarf für verschiedenste Zwecke eingesetzt werden kann, ist Voraussetzung, sich in zunehmendem Wettbewerb zu behaupten und bei der angespannten gesamtwirtschaftlichen Lage die eigene Umsatzentwicklung positiv zu beeinflussen. Im Spannungsfeld zwischen Investitions- und Kostendruck stellt sich aber für viele kleine und mittelständische Unternehmen die Frage, wie dieses realisiert werden soll.

Kostentransparenz und Steuervorteile

Von Vorteil ist, dass Leasingzahlungen dem Unternehmen eine klare Planungs- und Kostengrundlage ermöglichen. Denn Leasingraten sind über die Laufzeit des Vertrags fest vereinbart und beinhalten bereits sämtliche Kosten. Leasing ist auch steuerlich attraktiv. Anders als bei konventionellen Finanzierungsformen fallen keine investitionsbezogenen Steuern an und die Leasingraten sind als Betriebsausgaben steuerlich voll absetzbar.

Investitionsentscheidung unter Nutzungsaspekten

Beim Leasing steht die Nutzung eines Objektes, egal ob es sich dabei um Arbeitsbühnen, Material- oder Personenlifte, Rollgerüste oder andere Hebetchnik handelt, im Mittelpunkt der Investitionsentscheidung. Damit entsteht Flexibilität, sowohl auf schnelle Veränderungen und Anforderungen des Marktes reagieren zu können als auch das Überalterungs- und Ausfallrisiko der Ausrüstung zu minimieren. Mit dem Vertragsabschluss erhält der Leasingnehmer alle Rechte, Risiken und Pflichten an dem geleaste Objekt – er wird damit faktisch zum Eigentümer auf Zeit, während die Leasinggesellschaft es juristisch besitzt. Nach Ablauf des Leasingvertrags fällt das geleaste Objekt an den Leasinggeber zurück. Je nach Art des geschlossenen Vertrags kann das Objekt zum dann aktuellen Wert käuflich erworben werden oder die Leasinggesellschaft veräußert es über eigene Vertriebswege weiter an Dritte. Zur Absicherung gegen Diebstahl, Bedienungsfehler oder auch Brand und Blitzschlag bieten Leasinggesellschaften zusätzlich zur Finanzierung auch Versicherungsleistungen an, die auf Wunsch mit in die Leasingrate integriert werden können.

Absatzfinanzierung als Wettbewerbsvorteil für

Hersteller

Vielfach erwarten Kunden heute von Herstellern und Händlern, dass ihnen neben dem Produkt auch Finanzierungsvorschläge offeriert werden. Zusammen mit einer Leasinggesellschaft wie der VR Leasing, die im Finanz-Verbund der Volksbanken Raiffeisenbanken ist und über 30 Jahre Erfahrung verfügt, können auf das Produkt abgestimmte Konzepte zur Absatzunterstützung entwickelt.

Autor:

Horst A. Leonhardt

Leiter Produkt- und Objektmanagement machinery VR Leasing