

Finanzielle Alternative



TEREX Baumaschinen sind ein geldintensives Geschäft. Mit Terex **FINANCIAL SERVICES** Geschäft. Mit Terex

Financial Solution ist seit knapp einem Jahr eine weitere Alternative für die Finanzierung von Kranen und Arbeitsbühnen am Markt platziert. Über die Chancen hat sich Kran & Bühne informiert.

Wie für vieles ist die bauma auch bei Terex Financial Solutions (TFS) Geburtshelfer gewesen. Zum 01. April letzten Jahres während der Messe wurde das Unternehmen als Joint Venture zwischen der Terex Corporation und der De Lage Landen Bank aus der Taufe gehoben. Schon lange vorher gab es zwischen De Lage Landen und verschiedenen Terex-Töchtern enge Geschäftsbeziehungen.

Neben den klassischen Finanzprodukten Leasing und Mietkauf bietet TFS auch die Möglichkeit im Wege der mittel- bis langfristigen Miete Objekte zu nutzen an. Der Kunde hat kein Restwertisiko und kann darüber hinaus kontinuierlich in neues Equipment investieren. Und ganz nebenbei verbessern die außerbilanziellen Finanzierungsformen das Rating der Unternehmen. Darüber hinaus ist die TFS Objektfinanzier, ist also auch in der Lage, Objektwerte nach den entsprechenden Laufzeiten zu bewerten.

Starker Start

Die ersten Monate verliefen bereits derart positiv und die Nachfrage war sehr hoch, so dass das Team in Deutschland, das mit drei Mitarbeitern gestartet ist, nochmals um drei weitere Kollegen erweitert wurde und nun über eigene Beratungsspezialisten für den Kran- und Baumaschinenbereich verfügt. Der Stützpunkt von TFS in Deutschland befindet sich in Düsseldorf. In den vergangenen zwei Jahren haben mehr als 1500 Kunden sich für eine Finanzierung über TFS entschieden.

Das Branchen Know-how hat sich TFS einerseits durch



Maßgeschneiderte Finanzierungen bietet TFS dank entsprechendem Branchen Know-how



Finanzierungen über TFS werden seitens der Kunden immer mehr angenommen

die jahrelange Marktpräsenz und andererseits durch den Einsatz von Objektspezialisten erworben. Für die Bereiche Krane und Arbeitsbühnen setzen das Unternehmen Finanzierungsspezialisten ein, die mit den Objekten vertraut sind und die Einsatzgebiete für diese Objekte kennen. Die angebotenen Finanzierungen werden dadurch für den Kunden wesentlich

maßgeschneiderter, wird seitens TFS hervorgehoben. So kommt den Spezialisten ihr Wissen über die Werthaltigkeit und die Wiedervermarktungsmöglichkeiten von neuen Terex-Produkten oder Geräten, die hierzulande seltener verkauft werden, zu Gute. Durch die enge Zusammenarbeit und Kommunikation zwischen den Mitarbeitern von TFS und Terex Demag wird darüber hinaus der Rahmen weiter optimiert. Der Erfolg ist sichtbar. Wurden zu Beginn des Joint Ventures noch 25 Prozent aller in Deutschland verkauften Demag-Krane durch TFS finanziert, sind es aktuell bereits 40 Prozent und die Quote wird sich nach Ansicht der Verantwortlichen weiter erhöhen. Bereits jeder zweite Demag-Kran wird aller Voraussicht nach dann in diesem Jahr über TFS finanziert werden.

Die Dienstleistungen sind für die Produkte von Terex konzipiert. Anbauteile und Zusatzkomponenten anderer Hersteller werden, wenn sie zum Grundgerät gehören oder für das Grundgerät benötigt werden, aber auch mit finanziert. **K & B**