

Flexible Finanzierung für mobile Krane

Mobilkrane bedeuten eine beträchtliche Investition für die meist mittelständischen Kranvermieter und -dienstleister:

Je nach Typ kostet ein Gerät 250000 bis fünf Millionen Euro. Dieses Finanzierungsvolumen können Käufer selten aus eigener Kraft bewältigen, zumal in Deutschland die Eigenkapitaldecke der meisten Vermieter von Kranen und Baumaschinen dünn ist. Hinzu kommt das Problem, dass sich die Hausbanken vermehrt bei der Finanzierung in diesem mittelständisch geprägten Markt zurückhalten; auch wegen der verschärften Kriterien für Kreditvergaben nach Basel II. „Der Trend“, erklärt Karl Passing, Vertriebsleiter von Liebherr Ehingen, „geht eindeutig in Richtung Absatzfinanzierung über Leasing oder Mietkauf.“

„Bereits 80 Prozent des deutschen Marktes für Mobilkrane werden auf diese Weise finanziert“, schätzt Bernhard Schaaf, Kranspezialist bei der Süd Leasing GmbH in Stuttgart. Der Finanzdienstleister ist eine der größten herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften Deutschlands und eine hundertpro-

Mobilkrane bewältigen auf Rädern oder Raupen selbst schwerstes Gelände und heben Lasten bis zu 1200 Tonnen. Finanziert werden die meisten Mobilkrane per Leasing. Kran & Bühne im Gespräch mit Bernhard Schaaf.



Über 80 Prozent der Mobilkrane werden geleast.

zentige Tochter der LBBW Landesbank Baden-Württemberg. Die Süd Leasing arbeitet seit über 20 Jahren mit Liebherr bei der Kranfinanzierung zusammen. Auf 195 Millionen Euro belief sich 2003 das von der Süd Leasing finanzierte Investitionsvolumen für Mobilkrane aus Ehingen, 95 Millionen davon für den Absatz in Deutschland. Hier hat Mietkauf nach dem Wegfall der steuerlichen Vereinfachungsregel – jetzt ist eine monatliche Abschreibung Pflicht – als Finanzierungsalternative deutlich an Attraktivität verloren. „Die Tendenz geht klar in Richtung Leasing“, sagt Schaaf. Die Laufzeiten der Leasingverträge werden meist, parallel zu den Abschreibungszeiten, auf sechs bis acht Jahre festgelegt. Wegen des schnellen Innovationszyklus bei Kranen von fünf bis sechs Jahren bevorzugen einige Kranvermieter auch kürzere Laufzeiten ab 48 Monaten, um die Krane schneller gegen neue austauschen zu können. Zwischen 20 und 50 Prozent des Neuwertes beträgt in der Regel nach der Vertragslaufzeit der Restwert. 80 bis 85 Prozent der Leasingnehmer übernehmen die Krane am Ende. Die Amortisationszeiten werden je nach Krangröße auf sechs bis zehn Jahre veranschlagt.

„Wir sind Dienstleister, Kunden können – in einem vernünftigen Rahmen – eine für ihr Unternehmen und ihren speziellen Fall maßgeschneiderte Finanzierungslösung verlangen“, rät Schaaf. Leasingraten können beispielsweise dem realen Geschäftsverlauf des Leasingnehmers angepasst werden. Das ist besonders im Bausektor wichtig, wo saisonale Schwankungen die Auftragslage beeinflussen: Etwa das gefürchtete „Winterloch“, das – leicht zeitversetzt – meist zwischen März und Mai eintritt. In dieser Periode können sehr schnell Liquiditätslücken entstehen.

„Für unseren Vertrieb ist die lange gewachsene Beziehung zur Süd Leasing ein Vorteil. Wir sind für die Technik zuständig, die Süd Leasing für die Finanzierung. Die Spezialisten verfügen über das notwendige Know-how und kennen sich im Markt aus“, lobt Passing. Fünf der bundesweit über 30 Niederlassungen der Süd Leasing, in Berlin, Düsseldorf, Osnabrück, München und Saarbrücken, sind auf die Finanzierung von Mobilkranen aus Ehingen spezialisiert. „Die sind“, beobachtet Passing, „in der Branche als langjährige Ansprechpartner für Kranfinanzierungen bekannt.“

Leasing vom Hersteller



Die Art des Verkaufs von Neumaschinen wandelt sich. Finanzierungslösungen werden immer stärker nachgefragt. Seit jüngstem bietet auch Bison stematec über das Schwesterunternehmen Bison Financial Services Leasing und Mietkauf mit an.