







25 Jahre
Kompetenz


Besondere Risiken brauchen mehr Sicherheit

-  Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherungen für Händler und Vermieter
-  Maschinen-Spezial-Policen für Anwender, Händler und Vermieter
-  Kfz-Flotten- und Stückzahlmodelle für alle Fahrzeugarten
-  Geschäftsgebäude- und Geschäftsinhaltsversicherungen
-  Transportversicherungen aller Art (auch Hakenlastversicherungen)
-  Rechtsschutzversicherungen für den Firmen- und Privatbereich



-  Wir kümmern uns um Ihre Versicherungsangelegenheiten, damit Sie sich entspannt zurück legen können!



MORNEWEG
Versicherungsmakler GmbH

Leasing für große Maschinen

Die Kreditzinsen befinden sich auf einem historischen Tief. Dennoch ist für viele mittelständische Bauunternehmen das Gespräch mit ihrer Hausbank kein leichtes. Vor allem dann nicht, wenn es um Finanzierungsanfragen für große Geräte geht.

Es sind fast immer die gleichen Argumente, mit denen Finanzierungsanfragen für Baumaschinen, deren Anschaffungspreis mal schnell im sechsstelligen Eurobereich liegt, in Frage gestellt werden: zu geringes Eigenkapital, schlechtes Rating, Basel III, Ausfallrisiko ... Und überhaupt: In der Baubranche kriselt es ja traditionell. In Wahrheit mangelt es den Instituten zumeist am richtigen Verständnis für die Branche und deren Investitionsgüter. Es fehlt die realistische Vorstellung vom tatsächlichen Wertverlauf eines Krans, eines Radladers, einer Raupe, eines Boomlifts. Und es fehlt noch häufiger das Hintergrundwissen bezüglich der Nutzungsmentalitäten.

Wird die geplante Maschine etwa in erster Linie für ein zeitlich begrenztes Großprojekt benötigt und soll danach wieder abgegeben werden, beispielsweise nachdem der Ausbau eines Autobahnabschnitts durchgeführt wurde? Oder plant der Investor, die Maschine nach Ablauf der Finanzierung in sein Eigentum zu übernehmen? Weil Sachwerte auch Sicherheit bedeuten und man stolz darauf sein kann?

Fragen wir einen Experten. „Unterschiedlichste Anwenderanforderungen führen zu komplett unterschiedlichen Finanzierungsansätzen von Baumaschinen. Mit einer starren Finanzierung über zehn Jahre und Restwert null kommt man in der Baubranche nicht besonders weit.

Denn kein Anwender ist wie der andere. Das erfordert individuelle Lösungen“, erklärt Volker Frey, Baumaschinenexperte bei der Firma Südleasing.

Die Bonität oder das Rating des Kunden spielt sicherlich eine wichtige Rolle. Aber vor allem auf das Objekt kommt es an. Hinzu kommen die jeweiligen Anforderungen oder Ziele des investierenden Unternehmens. Besonders die geplante Nutzungsdauer und natürlich die steuerlichen Aspekte. Leasingraten sind als Betriebsausgaben Monat für Monat absetzbar. Grundsätzlich gilt: Je länger die Vertragslaufzeit, desto niedriger die monatliche Belastung – und desto höher der finanzielle Spielraum des Bauunternehmers.

Kein Geschäft verläuft kontinuierlich „gradeaus“ oder immer im selben Tempo. Entsprechend flexibel können Leasingverträge gestaltet werden. Raten können so angepasst werden, dass sie dem Cashflow des Unternehmers entsprechen. Zum Beispiel im Sommer höher und im Winter niedriger, wenn die Auslastung der Baumaschinen saisonbedingt geringer ist.

Es gibt kaum ein Gerät, das heutzutage nicht geleast werden kann. Leasing erleichtert den Versicherungsexperten zufolge die Investition in modernste Technologie. Unternehmen

Hintergrund

Die Südleasing ist eine hundertprozentige Tochter der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) und seit fast 50 Jahren erfolgreich am Markt aktiv. Die Gesellschaft ist auf den Mittelstand fokussiert und zeichnet sich laut eigener Aussage durch eine hohe Branchen- und Objektkompetenz aus. Kernbranchen sind Bau, Metall, Schwerlast, Druck, Landwirtschaft, verarbeitendes Gewerbe, Logistik, IT und Kommunikation. Die Firma ist mit 22 Standorten in Deutschland präsent.

KRAN&BÜHNE

können so auf neue Marktanforderungen und Chancen schneller reagieren und durch niedrige Monatsraten bessere Margen erzielen. Die Maschine finanziert sich idealerweise aus den Erträgen, die durch ihren Einsatz erwirtschaftet werden. Doch was passiert, wenn das Gerät nach Vertragsende nicht mehr benötigt wird? Es wird manchmal behauptet, dass man geleaste Maschinen nicht wieder veräußern kann. Das sei bei Baumaschinen nicht so, wiegelt die Südleasing ab: Sie verwertet Leasing-Rückläufer, indem sie diese über ihr Netzwerk auf dem internationalen Gebrauchtmasschinenmarkt anbietet. <<

