„Aus unserer Sicht ist die Lage bei den Arbeitsbühnenvermietern durchweg gut.“

Die deutschen Arbeitsbühnen-Vermieter hatten sich mit Beginn der Finanzkrise Ende 2008 mit Investitionen eher zurückgehalten. Dies war bei den Auftragseingängen der Hersteller deutlich spürbar. Ende des vergangenen Jahres konnten jedoch wieder ein vermehrtes Auftragsvolumen vermeldet werden. Dies rief die Finanzierungsgesellschaften auf den Plan. Im Interview mit der BM-Redaktion äußerten sich Michael Brardt und Peter Lingner von der De Lage Landen Leasing GmbH zur derzeitigen Situation in der Arbeitsbühnenbranche.

BM: Die zurückliegende Finanzkrise hat die Bühnenbranche recht unterschiedlich getroffen. Während die Vermieter – wie auch die bbi-Konjunkturtests dieser Jahre belegen – ihre Umsätze insgesamt gesehen fast stabil halten konnten, sah das bei den Herstellern meist anders aus. Hier mussten zum Teil größere Umsatzrückgänge verkraftet werden. Spätestens seit Ende 2011 sprechen die Hersteller wieder von guten Auftragseingängen. Wie beurteilen Sie die derzeitige Situation der deutschen Arbeitsbühnenbranche – sowohl seitens der Vermieter als auch der Hersteller?

Lingner: Aus unserer Sicht ist die Lage bei den Arbeitsbühnenvermietern durchweg gut. In den letzten Jahren haben sich doch die meisten Vermieter mit Investitionen zurückgehalten und so ihre Maschinen länger genutzt und Verbindlichkeiten abgebaut. Insgesamt lässt sich feststellen, dass sich die Auslastungen der Unternehmen stabilisiert haben und zum Teil auch deutliche Anstiege zu verzeichnen sind.

Brardt: Auch bei den Herstellern sehen wir durch die verbesserte Auftragslage beziehungsweise erhöhten Auslastungen eine stabilisierte Absatzsituation. Der Vorlauf nach Bestellung ist auch wieder angestiegen, was auf ansteigende Auftragseingänge hindeutet, da die Kapazitäten der Hersteller in den letzten 18 Monaten unseres Wissens nach nicht gesunken sind.

BM: Wie zu hören ist, haben andere Branchen, die insbesondere im Baubereich tätig sind, mit der restriktiven Kreditvergabepraxis der Banken zu kämpfen. Wie sieht dies in der Arbeitsbühnenbranche aus?

Brardt: Die Arbeitsbühnenbranche ist davon nur bedingt betroffen. Durch die Maßnahmen, die seitens der Unternehmen getroffen wurden, sind die Bilanzen und Zwischenzahlen zumeist besser als noch vor 2 Jahren. Jedoch sehen wir einen Trend bei verschiedenen Banken, dass sie deutlich mehr Wert legen auf die Besicherung ihrer Kredite. Weiterer Punkt der Banken sind die immer strengeren Rating-Kriterien, welche gerade in Branchen mit hohem Investitionsniveau negative Auswirkungen bedeuten. Diese Tatsache trifft natürlich auch die Hebebühnenbranche. Daher sind gerade Finanzierungsinstitute mit einem entsprechenden Objekt-„Know-how“ wichtig, um den Unternehmen Wachstum und Investitionen zu ermöglichen.

Peter Lingner von der De Lagen Landen Leasing GmbH.

BM: Nach der Finanzmarktkrise wurde der Ruf nach einer stärkeren Regulierung des Bankensektors laut. Aktuell wird über Basel III diskutiert, das eine höhere Kernkapitalquote der Banken fordert. Könnte dies zu einer restriktiveren Kreditvergabepraxis führen?

Lingner: Aus Sicht der De Lage Landen gibt es noch weit mehr Inhalte, welche die Vergabe von Krediten deutlich schwieriger werden lässt. Die Kapitalquote ist sicher ein Punkt, allerdings haben wir in Deutschland viele Banken, welche in der Lage sind, diese Kapitalquote zu erreichen, auch ohne dass deutliche Veränderungen in der Kreditvergabe anstehen. Si-

Bei den finanzierten Maschinen ist kein Trend ....

... in irgendwelche Nischen auszumachen.

cherlich kann man hier nicht alle gleich darstellen und es wird enorme Schwankungen im Bankenmarkt geben, sodass einige stark restriktiv arbeiten und andere den Platz füllen. Das alles wird sich allerdings auf die Konditionen auswirken. Je höher die Unterlegung mit Eigenkapital wird, je höher werden auch die Zinsen sein. Als Teil der Rabobank haben wir den Vorteil, dass wir bereits seit mehreren Jahren die Vorgaben erfüllen und stabil über der geforderten Kapitalquote liegen.

BM: Selbstverständlich müssen auch Sie sich als Leasinggesellschaft refinanzieren. Welche Möglichkeiten nutzen Sie diesbezüglich?

Brardt: De Lage Landen ist Teil des Rabobank Konzerns und finanziert sich im Wesentlichen über diese Quelle. Um aber für unsere Kunden die bestmöglichen Lösungen anbieten zu können, nutzen wir natürlich auch andere Möglichkeiten. So haben wir beispielsweise ein Programm mit der EIB (Europäische Investitions Bank) abgeschlossen, in dem De Lage Landen in Deutschland ein Gesamtvolumen von mindestens 200 Mio € zu verbesserten Konditionen zur Verfügung steht, um Neuinvestitionen zu begleiten.

Lingner: Darüber hinaus können wir mit zusätzlichen Partnern einzelne Engagements im Forderungsverkauf außerhalb der De Lage Landen platzieren, wobei der Kunde natürlich weiter durch De Lage Landen bedient wird. Insgesamt bleibt aber festzuhalten, dass De Lage Landen nur sehr selten an Volumengrößen stößt, die sie alleine nicht finanzieren kann.

BM: Die Krise der vergangenen Jahre brachte flexiblere Finanzierungslösungen hervor, um kurzfristige Liquiditätsengpässe zu meistern. Zu welchen Produkten raten Sie Ihren Kunden?

Brardt: Hier fällt es schwer einen angemessenen Ratschlag zu erteilen, da jede Kundensituation anders ist. Im Wesentlichen gilt es aber festzuhalten, dass zum Beispiel Factoring, oder auch genügende Kontokorrentkredite frühzeitig aufgebaut werden sollten, denn die Bankenkrise hat gezeigt, dass auch Banken ausfallen können oder zumindest nicht mehr in der Lage sind, die eigenen Kunden zu bedienen.

BM: Vor der Krise 2008 wurde seitens der Vermieter vermehrt in Großgeräte – sowohl bei Lkw- als auch bei selbstfahrenden Arbeitsbühnen – investiert. Welche Art Hubarbeitsbühnen werden derzeit überwiegend gekauft?

Brardt: Wenn wir auf das finanzierte Portfolio in 2012 schauen, sehen wir alle Maschinengrößen vertreten. Wir können hier keinen Trend in irgendwelche Nischen ausmachen. *BM*

Hubarbeitsbühnen
von 14,5 bis 85 m

Multitel Export Sales GmbH
Carl-Zeiss-Straße 34 · 52477 Alsdorf
Tel. + 49 (0) 2404 675 580
Fax + 49 (0) 2404 675 58 29
Mail export@pagliero.com
www.pagliero.com

MX Reihe ...
... bis 25 m
... nicht nur auf 3,5 t

MULTITEL PAGLIERO