Finanzierung in Zeiten von Basel II

Wer heute in neue Krane investieren muss oder will, der – so scheint es jedenfalls – kann sich den Weg zu seiner Hausbank in aller Regel sparen. Man müsse, so heißt es bisweilen in der Branche, schon die gleiche Summe als Guthaben mitbringen, um überhaupt noch Kredite zu erhalten. So kann es also nicht überraschen, dass alternative Finanzierungsinstrumente an Bedeutung gewonnen haben – sofern Unternehmen überhaupt noch bereit sind zu investieren.

Nun wäre es ein bisschen zu einfach, den Banken alleine den schwarzen Peter für ihre Kreditvergabe-Praxis zuzuschieben. Basel II trifft alle, auch die Banken, die nämlich 8 % Eigenkapital bezogen auf das Kreditvolumen vorhalten müssen. Seit 1. Juni 2005 gilt dies auch für die öffentlich-rechtlichen Institute (zum Beispiel Sparkassen und Landesbanken), die seit jenem Stichtag den genossenschaftlichen Banken und Geschäftsbanken gleichgestellt sind.

Kein Wunder also, dass die Banken angesichts dieser Richtlinie die Kreditvergabe deutlich restriktiver handhaben – mal ganz abgesehen von den auch hausgemachten Problemen der Banken.

Hohe Investitionskosten, lange Amortisationszeiten

Und die Kranbranche trifft Basel II auf diesem gesamtwirtschaftlichen Hintergrund besonders hart: Hohe Investitionskosten beim Equipment und lange Amortisationszeiten drücken die Bilanz/Ertragsrelationen, was zu relativ schwachen Ratingziffern führt. Da es sich nun aber kein Krandienstleister erlauben kann, Investitionen zeitlich unbegrenzt zurückzustellen, gewannen Finanzierungsinstrumente und -gesellschaften an Bedeutung, die erstens bereit waren, sich in dieses besondere aber dennoch durch und durch solide Geschäft einzuarbeiten – und mitunter einzufühlen – und die zweitens bilanzschonende Produkte anbieten konnten. Und da war das Leasing schnell erste Wahl.

Alleine schon die Tatsache, dass das finanzierte Objekt in der Bilanz des Leasinggebers aktiviert wird, macht dieses Finanzierungsinstrument gerade für die Kranbranche interessant. Die Bilanz des Leasingnehmers – also des Krandienstleisters – wird durch das geleaste Objekt, anders als beim klassischen Bankkredit oder auch beim Mietkauf, nicht belastet, was sich positiv auf das Rating bei der Hausbank auswirkt. Damit aber erhält sich das Unternehmen die Chance auf günstigere Betriebsmittelkredite, zum Beispiel um die eigene Zahlungsbereitschaft zu sichern.

Sachkompetenz ist gefragt

Zahlreiche Krandiestleister schätzen aber auch die Sachkompetenz der spezialisierten Finanzierer. Dort nämlich wissen die Kundenbetreuer, was die Branche umtreibt und wie das Geschäft funktioniert. Nur so sind zum Beispiel flexible Ratenvereinbarungen möglich, die sich an den saisonalen Auslastungszyklen orientieren – ebenfalls ein wichtiger Aspekt, speziell wenn es um die Liquidität geht.

Die Sachkenntnis der Finanzierungsspezialisten bietet aber noch weitere wichtige Vorteile. Nicht nur, dass man einem solchen Finanzierer nicht jedesmal von Neuem darlegen muss, was ein Teleskopausleger und was eine Wippspitze ist oder wo der Unterschied zwischen einem AT und einem RT liegt. Diese besondere Objektkenntnis setzt den Spezialfinanzierer andererseits erst in die Lage, die Restwerte der finanzierten Objekte richtig abschätzen zu können.

Restwertabschätzung: Ein Fall für die Spezialisten!

Gerade der Restwertabschätzung kommt bei der Finanzierung solcher

Der Liebherr-Raupenkran LR 1350/1-LN bei einem Einsatz am Atomium in Brüssel.

Investitionsgüter eine besondere Bedeutung zu. Und deswegen finanzieren die spezialisierten Finanzierer auch dann noch, wenn andere Leasinggesellschaften und erst recht die Banken schon längst abgewunken haben. Oder mit anderen Worten: Neben der Bilanz wird bei den Finanzierungsspezialisten stärker das zu finanzierende Objekt und bisweilen auch die unternehmerische Persönlichkeit des Leasingnehmers berücksichtigt.

So ganz losgelöst von allen bilanziellen Eckdaten wird natürlich auch der Leasinggeber keine Geschäfte tätigen, schließlich muss sich eine Leasinggesellschaft selbst auch refinanzieren. Und dabei gilt, dass es Gesellschaften ohne Bankenhintergrund sicherlich schwerer fällt, ihre Kunden im Bankenapparat zu platzieren, als jenen mit eben diesem Hintergrund.

Überschaubares Angebot

Die Kranbranche ist eine durch und durch mittelständisch geprägte Branche. In der Leasingbranche aber geht der Trend in Richtung größerer Gesellschaften „mit erstklassigem Gesellschafterhintergrund", so beschreibt Manfred Mesters, Geschäftsführer der Lefac Leasing-Finanz GmbH, die derzeitige Entwicklung. Kleinere und mittlere Leasinggesellschaften ohne entsprechenden Hintergrund – das heißt: Hersteller, Banken oder Versicherungen – haben sich schon jetzt aus dem Markt verabschiedet oder werden sich nach Ansicht von Manfred Mesters verabschieden müssen, weil ihnen entsprechende Refinanzierungmöglichkeiten fehlen.

So ist der Markt der Objektfinanzierer, die das Investitionsgut Kran finanzieren, durchaus überschaubar. Die Banken meiden die als baunah angesehene Kranbranche und die unabhängigen Finanzierer haben ebenfalls Schwierigkeiten ihre Leasing- beziehungsweise Mietkaufverträge mit Krandienstleistern im Bankenapparat zu platzieren.

Engagement der Hersteller

Hierin sehen Hersteller wie Manitowoc und Terex allerdings offenbar auch eine Chance. Denn diese beiden Hersteller bieten ihren Kunden in Zusammenarbeit mit finanzstarken Partnern inzwischen entsprechende Finanzdienstleistungen an.

Fazit

Wenn man Unternehmen nach ihrer Firmenphilosophie fragt, so wird gerne der Kunde in den Mittelpunkt gestellt. Das ist richtig so, und dennoch tritt neben diese Kundenorientierung noch ein zweites, mindestens ebenso wichtiges allgemeines Unternehmensziel, das sich wohl am ehesten mit „liquide sein, liquide bleiben" umschreiben lässt.

In dem Maße, in dem die „klassischen" Hausbanken auf Grund von Basel II und Rating Kreditlinien beschnitten haben, haben bilanzschonende Finanzierungsinstrumente zur Finanzierung von Investitionen – insbesondere das Leasing – an Attraktivität gewonnen. Hinzu kommt, dass die Leasingraten heute kaum noch – wenn überhaupt – über den „klassischen" Kreditraten liegen und den spezialisierten Finanzdienstleistern zudem vielfach eine höhere Sachkompetenz zugesprochen wird, insbesondere wenn es um die Finanzierung sehr spezieller Güter geht, wie dies nun mal bei Kranen der Fall ist.

Die restriktive Kreditvergabe-Politik der Banken hat aber noch weiteren Dienstleistungen auf die „Sprünge" geholfen. So haben sich inzwischen auch die Factoring-Gesellschaften dem Mittelstand mehr und mehr geöffnet. Da die Banken kaum noch bereit sind, offene Forderungen vorzufinanzieren, stellt der Verkauf von Forderungen an eine Factoring-Gesellschaft ebenfalls ein Mittel dar, Liquidität aus eigener Kraft zu sichern, Betriebsmittelkredite bei der Hausbank nicht in Anspruch nehmen zu müssen und damit das Rating zu verbessern.

Basel II soll Ende dieses Jahres in Kraft treten. Aber jetzt schon gilt: Günstige Kredite bekommt der, der diese eigentlich gar nicht benötigt. Und je seltener ein Unternehmen bei seiner Hausbank als Kreditnehmer in Erscheinung tritt, desto höher die Wertschätzung, die dieses Unternehmen bei seiner Bank als Kunde genießt – zumindest ist dies zur Zeit noch so. *KM*