# „Schwachen Ratingziffern entgegenwirken“

**Bernhard Schaaf muss man in der Kran- und Schwerlastbranche eigentlich kaum noch jemandem vorstellen. Er gilt anerkannter Maßen als einer der kompetentesten Finanzierer in diesem Bereich. Nach 13 Jahren bei der Süd-Leasing hat Bernhard Schaaf nun seine eigene Gesellschaft gegründet. Über die Gründe für diesen Schritt, die Ziele dieser Gesellschaft, die Besonderheiten bei der „Kran- und Schwerlastfinanzierung“ und die Zukunftsaussichten unterhielt sich die KM-Redaktion mit Bernhard Schaaf.**

*Bernhard Schaaf, Geschäftsführender Gesellschafter der MWS Leasing GmbH.*

***KM: Herr Schaaf, bei Ihnen persönlich hat sich in der jüngeren Vergangenheit einiges getan. Können Sie die Entwicklung kurz darstellen?***

**Schaaf:** Ja, das ist relativ einfach. Ich war circa 13 Jahre Vertriebsleiter und Geschäftsleitungsmitglied der Süd-Leasing, die sich primär auch mit der Kran- und Schwerlastbranche beschäftigt hat. Nach einer Erkrankung vor vielen Jahren habe ich mich ein bisschen zurückgezogen, um nicht mehr ganz so viel unterwegs zu sein. Ich habe mich dann dazu entschlossen, eine eigene Gesellschaft zu gründen, die sich primär um zwei Schwerpunkte kümmert: Ein Schwerpunkt bleibt die Kran- und Schwerlastbranche und ein anderer Schwerpunkt wird und ist das Regionalgeschäft, also Produkte, die mobil sind, und alles, was hinsichtlich des Objektratings von den Banken anders beurteilt wird als von einer Objektfinanzierungs- oder Leasinggesellschaft.

***KM: Also keine Verbindung mehr zur Süd-Leasing?***

**Schaaf:** Ich arbeite nach wie vor auch mit der Süd-Leasing für die Kran- und Schwerlastbranche in Form einer vertraglichen Regelung zusammen. Ich kann aber aufgrund dieses Vertrages auch mit jedem anderen Finanzinstitut zusammenarbeiten. Das erweitert natürlich deutlich den Spielraum – auch für die Kunden. Ich kann mehr Möglichkeiten anbieten, weil ich vollständig unabhängig von bestimmten Leasinggesellschaften oder Herstellern bin.

***KM: Sie sagen, Sie haben mehrere Möglichkeiten. Welche Finanzierungslösungen bieten Sie Ihren Kunden im Einzelnen an?***

**Schaaf:** Das ist eine sehr breite Palette. Ich biete Leasing, Mietkauf und Teilzahlungsdarlehen an. Eigentlich alles, was im Mobilienfinanzierungsbereich notwendig ist.

***KM: Jede Finanzierung muss ja am Ende der Laufzeit die Vermarktung auch der gebrauchten Objekte handhaben können. Wie gehen Sie bei der Vermarktung der gebrauchten Objekte vor?***

**Schaaf:** Bei Mietkauf und Darlehen ist es relativ einfach. Hier geht das Objekt am Schluss des Vertrages an den Kreditnehmer selbst. Im Leasingbereich hingegen gibt es mehrere Möglichkeiten: Entweder das Objekt wird an den Leasingnehmer verkauft oder an einen Dritten. In der Regel wird heute an den Leasingnehmer angedient, nicht aber über Dritte verkauft. Und wenn es notwendig ist, über Dritte zu verkaufen, geht es sehr oft über die Hersteller. Dort nämlich bestehen die notwendigen Beziehungen, über die dann die Gebrauchtobjekte auch vermarktet werden können. Eine weitere gängige Variante ist natürlich auch die Vermarktung in Verbindung mit einer Neufinanzierung. Dies geht dann meist direkt über den Hersteller oder den Händler, der dann die Gebrauchtobjekte in Zahlung nimmt, vermarktet und die Neuobjekte liefert.

***KM: Bieten Sie über die eben genannten „klassischen“ Finanzierungsinstrumente weitere Dienstleistungen zum Beispiel Versicherungsdienstleistungen an? Und wie sieht es, angesichts einer äußerst betrüblichen Zahlungsmoral, mit Factoring aus? Ist dieser Bereich für Sie interessant, werden entsprechende Dienstleistungen von Ihnen angeboten?***

**Schaaf:** Versicherungsdienstleistungen bieten wir auch an, in Verbindung mit Kooperationspartnern. Und Factoring ist mit Sicherheit interessant und wird von uns auch mit angeboten. Wobei eins zu sehen ist: Die Factoring-Gesellschaften haben in der Zwischenzeit die Messlatte deutlich niedriger gelegt, vor allem, was die Größenordnung der Unternehmen anbelangt. Außerdem haben sie heute deutlich mehr Dienstleistungen im Portfolio, wobei mit Sicherheit nicht die Zahlungsmoral im Vordergrund steht, sondern vielmehr die Tatsache, dass die Hausbanken Betriebsmittelkredite heute nicht mehr im erforderlichen Umfang zur Verfügung stellen können. Somit sind die Dienstleister gerade in der Vermietbranche immer stärker auf andere Produkte angewiesen, um ihre Zahlungsbereitschaft und Zahlungsfähigkeit sicher zu stellen. Das Factoring bietet zudem noch den Vorteil, dass die Bilanzsumme reduziert wird und somit im Sinne von Basel II und Rating deutlich bessere Relationen in der Eigenkapitalstruktur erzielt werden – mit entsprechend positiven Auswirkungen auf die Verzinsung der Originärkredite.

***KM: Schon bevor Basel II in Kraft getreten ist, hat sich die Finanzierungslandschaft deutlich verändert: Einerseits kann man wohl von einer deutlich restriktiveren Kreditvergabe der Banken sprechen und andererseits wurden Unternehmen (nicht nur) der Kranbranche in das Korsett des Ratings gezwängt. Können Sie uns die Auswirkungen auf die Finanzierungs- / Leasingsituation aus Ihrer Sicht beschreiben?***

**Schaaf:** Die Auswirkungen auf die Leasing- und Objektfinanzierungssituation ist deutlich positiv. Und das hat einen ganz einfachen Grund: Das Leasing und die Objektfinanzierung stellen deutlich stärker das zu finanzierende Objekt selbst in den Vordergrund, was natürlich eine entsprechende Sachkenntnis voraussetzt, die bei den Hausbanken oftmals nicht in diesem Maße gegeben ist. Gerade für die Anlage-intensiven Unternehmen der Kran- und der Schwertransportbranche ist ein Finanzierungsinstrument wie das Leasing von besonderer Bedeutung, schließlich sind diese Unternehmen von Rating und Basel II in besonderer Weise betroffen,

*Die Kranbranche ist ein anlageintensiver Wirtschaftszweig, bei dem lange Amortisationszeiten die Ratingziffern drücken.* *Foto: H. Schulte*

weil die Bilanz/Ertragsrelationen gerade durch die hohen Investitionen, die sich erst über einen längeren Zeitraum amortisieren, doch zu relativ schwachen Ratingziffern führen. Dadurch wiederum haben die Zinslasten bei den Hausbanken deutlich zugenommen.

***KM: Auch für die Finanzdienstleister / Leasinggesellschaften hat sich im Zuge der Basel II-Diskussion einiges verändert. Können Sie uns Auskunft darüber geben, wie derzeit die Refinanzierung Ihres Hauses geregelt ist?***

**Schaaf:** In meinem Haus ist die Refinanzierung relativ einfach geregelt: Wir arbeiten mit Finanzierungsgesellschaften zusammen, die selbst wiederum einen Bankenhintergrund haben und somit die Refinanzierung selbst darstellen können. Ansonsten – und ohne diesen Bankenhintergrund – ist es für die mittelständischen Finanzierungsgesellschaften mit Sicherheit deutlich problematisch, ihre Kundschaft im Bankenapparat zu platzieren, weil dort natürlich das Rating in den Vordergrund tritt. Letztlich ist es für diese Leasingge-

*Leasinggesellschaften und Finanzdienstleister, die sich auf die Kran- und Schwerlastbranche spezialisiert haben, bringen das notwendige Branchen-Know-how mit, um bei den Finanzierungslösungen neben den bilanziellen Eckwerten auch das zu finanzierende Objekt stärker zu berücksichtigen. Im Bild der Spierings SK 1265 AT6 bei seiner Präsentation.* *KM-Bild*

*Zahlreichen Großkranen hat der Windkraftanlagen-Boom Arbeit gegeben.* *Foto: H. Schulte*

sellschaften aber immer noch einfacher, sich zu Refinanzieren als es für den Krandienstleister selbst ist, der eben heutzutage nicht mehr ganz so einfach an Bankkredite rankommt.

***KM: Ganz allgemein ist zu hören, dass das Jahr 2005 durchaus positiv verlaufen ist, und die nähere Zukunft scheint vorsichtig optimistisch bewertet zu werden. Als Finanzierer sind Sie ja direkt am Markt: Wie hat sich das Jahr 2005 für die Kranbranche denn aus Ihrer Sicht dargestellt und was erwarten Sie hier für das Jahr 2006, beziehungsweise für die nähere Zukunft?***

**Schaaf:** Das Jahr 2005 war mit Sicherheit für die Kranbranche ein Jahr der Konsolidierung, wobei gerade zum Beispiel der Gebrauchtkranmarkt in Deutschland von den Verkaufszahlen her deutlich zulegen konnte. Damit hat die Gesamtzahl der Geräte in Deutschland eben durch den Verkauf von Gebrauchtgeräten eher abgenommen. Dieser Trend wird sich auch im Jahr 2006 fortsetzen, die Gesamtzahl der betriebenen Krane wird noch einmal leicht abnehmen. Gleichzeitig jedoch erwarte ich, dass in 2006 der Neuverkauf von Geräten eher zunehmen wird, vor allem weil doch in bestimmten Leistungsklassen ein gewisser Nachholbedarf angefallen ist. Auch dies ist eine Folge des enorm starken Abverkaufs von Gebrauchtgeräten zu enorm guten Preisen, die zum Teil leider auch notwendig waren, um die witterungsbedingten schlechten Zahlen in der Kranvermietung zu Beginn des Jahres 2005 auszugleichen. Also das gute Jahr 2005 erkläre ich mir unter anderem damit, dass gewisse Nachholeffekte einfach nicht mehr aufschiebbar waren, sich die Preise für Gebrauchtkrane auf hohem Niveau bewegten und dies alles sich sehr positiv auf die Verkaufszahlen niedergeschlagen hat. Darüber hinaus schätze ich die nähere Zukunft gerade der Kranbranche durchaus positiv ein. Für 2006 und 2007 erwarte ich keine drastischen Veränderungen, sondern eine Stabilisierung auf hohem Niveau. Dies setzt jedoch voraus, dass die jetzt vorhandene doch leicht positive Grundstimmung auch anhält und somit gewisse Investitionen weiterhin forciert werden. Mit entscheidend hierfür ist die Erhöhung der Abschreibungen, was natürlich den Investitionen gerade im Mobilienbereich einen deutlichen Aufschwung gibt. Weiterhin werden zurückgestellte Investitionen in nächster Zeit tatsächlich nachgeholt werden müssen.

***KM: Sehen Sie auch Vorzieheffekte wegen der geplanten Erhöhung der Mehrwertsteuer oder hat das Ihrer Meinung nach keinen Einfluss?***

**Schaaf:** Einen solchen Vorzieheffekt sehe ich eigentlich nicht. Das Problem ist hier auch natürlich, dass die Hersteller momentan kaum noch lieferbereit sind, will heißen: die Lieferzeiten sind inzwischen schon relativ lang. Die so genannten Vorzieheffekte werden damit praktisch jetzt schon nicht mehr möglich sein.

***KM: Lieferzeiten ohne Ende. Wie lange, Ihrer Einschätzung nach, muss man heute auf einen 100-Tonner oder 80-Tonner, auf die sogenannten „Brot & Butter-Geräte" warten?***

**Schaaf:** Auf „Brot & Butter-Geräte" denke ich muss man bei den Herstellern mehr als sechs Monate warten, bei einem größeren Objekt, wie zum Beispiel einem 500-Tonner, muss man wohl schon acht bis zehn Monate Wartezeit einkalkulieren.

***KM: Wer also einen neuen Kran noch 2006 bekommen möchte, muss jetzt schon abschließende Gespräche führen?***

**Schaaf:** Ja, wobei es eigentlich schon zu spät ist, da alle Hersteller die Produktion für 2006 bereits im Wesentlichen verkauft haben und bereits für 2007 die Bestellungen entgegennehmen.

**Herr Schaaf, wir bedanken uns für das Gespräch.** *KM*

MWS Leasing GmbH
Im Kusterfeld 23/1
71522 Backnang
Tel: 07191/904 373- 11
Fax: 07191/904 373- 33