„Ein Drittel der Leasingverträge erfährt noch während ihrer Laufzeit Änderungen!“

Die Kreditvergabepraxis der Banken ist äußerst restriktiv. Das betrifft natürlich auch die Kran- und Schwertransportbranche. Warum in einer solchen Situation spezialisierte Finanzdienstleister schneller und flexibler Mittel für Investitionen bereitstellen können, darüber unterhielt sich die STM-Redaktion mit Andreas Müller, Generalbevollmächtigter und Repräsentant der Aktionärsfamilie und Wolfgang Butz, Vertriebsleiter Vendoren der S.D.L. Süddeutschen Leasing AG.

STM: Seit wann bietet die S.D.L. Süddeutschen Leasing AG Finanzierungslösungen für die Kran- und Schwertransportbranche und welchen Anteil am Gesamtumsatz hat dieses Geschäftsfeld?

Andreas Müller: Dieses Geschäftsfeld bedienen wir seit 2004 und es macht inzwischen 15 % unseres Gesamtumsatzes aus. Das für uns stärkste Geschäftsfeld ist mit einem Anteil von 60 % der Bereich Automotive, außerdem sind wir noch in den Bereichen Chemie und Pharma sowie Food und Verpackungen tätig. Wir wollen aber das Mobilienleasing auch mit Hilfe von Herrn Butz, der ja ein ausgewiesener Kran- und Schwertransportfachmann ist, auf bis zu 25 % ausbauen.

STM: Das hört sich sehr ambitioniert an, aber um dieses Ziel zu erreichen, müssen Sie Ihren Kunden auch entsprechend gute Argumente liefern.

Wolfgang Butz: Ein sehr wichtiger Aspekt ist, dass die S.D.L. ein familiengeführtes Unternehmen ist, genau wie viele Kran- und Schwertransportunternehmen. Wir begegnen unseren Kunden auf Augenhöhe und verstehen die Mentalität dahinter. Das ist sehr wichtig in einer Branche, die immer schon von den persönlichen Kontakten lebte. Ich selbst bin 30 Jahre in der Kran- und Schwertransportbranche tätig gewesen und immer noch tätig. Wir wissen alle, dass sich die Branche enorm gewandelt hat. Es kann sich niemand mehr leisten, eine Investition „aus dem Bauch heraus“ zu tätigen, denn jede Investition ruft Folgeinvestitionen bis hinunter auf die Personalebene hervor. All das muss genau durchdacht und selbstverständlich durchgerechnet sein. Und unsere Aufgabe ist es, diese Investitionen mit ebenso günstigen wie flexiblen Finanzdienstleistungen abzusichern.

STM: Sie erwähnten das Familienunternehmen S.D.L. Süddeutsche Leasing, durchaus eine überraschende Unternehmensform im Finanzsektor. Wie werden Sie am Markt der großen Banken wahrgenommen?

Andreas Müller: Nun, es ist allgemein so, dass Banken immer umfangreichere Betriebsunterlagen verlangen und selbst langjährige und bekannte Kreditnehmer Schwierigkeiten haben, an frische Kredite zu kommen. Diesem Trend steuern wir entgegen. Wir haben die Kreditvergabe für unsere Kunden vereinfacht, sodass die Unternehmer sich so schnell wie möglich auf das Tagesgeschäft konzentrieren können. Wir werden als Alternative zu großen Bankverbänden wahrgenommen und grenzen uns durch kundenfreundliche und unbürokratische Finanzdienstleistungen ab.

Konditionell macht es für unsere Kunden keinen Unterschied, ob sie das Objekt über S.D.L. oder über eine Bank finanzieren.

STM: Wir sprechen hier immer sehr pauschal von der Kran- und Schwertransportbranche. Stimmt das denn oder muss man nicht richtiger Weise von zwei Branchen reden?

Andreas Müller: Eine Differenzierung zwischen den einzelnen Objekten ergibt sich natürlich aus der gesetzlichen AFA, die uns vorgibt, dass zum Beispiel die Leasingdauer minimal 40 % und maximal 90 % der gesetzlichen Abschreibungszeit betragen darf. Doch bei der Kran- und Schwertransportbranche sehen wir doch das Problem, dass dieser gesetzliche Wertverlauf in keiner Weise dem realen Wertverlauf entspricht.

STM: Ein abgeschriebener Kran, ein abgeschriebener Modultransporter gehört in der Tat noch lange nicht zum „alten Eisen“. Doch wie regelt Ihr Unternehmen die Beurteilung des Restwerts, schließlich gibt es da bis heute keine objektiven Bewertungsmaßstäbe? Und vielfach bestimmt ja die Gebrauchtmaschinennachfrage den aktuellen Wert einer Schwertransporteinheit oder eines Krans. Wie also handhaben Sie dieses Risiko?

Wolfgang Butz: Das ist genau der Punkt, an dem wir uns von bran-

chenfernen Finanzdienstleistern und den Banken unterscheiden. Im Hintergrund arbeitet bei uns eine eigene Objektabteilung, die ständig diesen tatsächlichen Wert der Objekte ermittelt. Natürlich müssen auch wir unsere Kunden bilanziell beurteilen, doch der Wert eines Mobilkrans oder einer Schwertransporteinheit ist in dessen Bilanz ja nicht berücksichtigt, denn diese Objekte werden auch noch dann eingesetzt, wenn sie abgeschrieben sind und sie erzielen auf dem Gebrauchtmaschinenmarkt ebenfalls deutlich höhere Preise, als den Restwert laut AFA. Deswegen können wir auch Finanzierungen darstellen, wenn die Banken längst schon einen Kreditwunsch abschlägig beschieden haben, denn das abgeschriebene Objekt kann uns als Sicherheit dienen. Dies ist übrigens auch der Grund, weswegen wir insbesondere auch den sehr schwierigen Bereich der Anschlussfinanzierung beziehungsweise Gebrauchtmaschinenfinanzierung bedienen können. Unsere Kreditentscheidungen basieren auf der Bonität des Kunden und der Einschätzung des zu finanzierenden Objekts.

STM: Welche Konditionen können Sie denn Ihren Kunden bieten?

Unser Vorteil ist es in solchen Fällen, dass die S.D.L. AG wie so viele Kran- und Schwertransportunternehmen ein familiengeführtes Unternehmen ist.

Andreas Müller: Konditionell macht es für unsere Kunden keinen Unterschied, ob sie das Objekt über S.D.L. oder über eine Bank finanzieren. Sie müssen ja bedenken, dass die Unternehmen jetzt zwei schwierige Jahre hinter sich haben. Diese finden sich selbstverständlich in der Bilanz wieder, mit entsprechenden Auswirkungen auf das Rating. Uns hingegen dient der reale Wert des Maschinenparks als Sicherheit, wenn die Bonität stimmt. Und oft ist es doch auch so, dass für ein Investitionsvorhaben schon von Anfang an Aufträge vorhanden sind, zum Teil schon langfristige laufende Verträge vorliegen. Wir stemmen also diese Investitionen in zahlreichen Fällen auch dann, wenn die Banken Kreditanträge schon abgelehnt haben. Wir ermöglichen den Unternehmen jetzt in die Zukunft zu investieren, zu einem Zeitpunkt, der für Investitionen günstiger nicht sein könnte: Die Wirtschaft entwickelt sich robust und gleichzeitig sind die Zinsen noch niedrig. Und in dieser Situation spricht vieles für das Leasing als Finanzierungsinstrument für Investitionen. Jetzt ist es für viele Unternehmen wichtig, sich durch die Investitionen nicht zusätzlich bilanziell zu belasten. Mit der anspringenden Konjunktur steigt ja das Umlaufvermögen, der Materialeinsatz und es steigen die Personalkosten. Da ist es natürlich ungeheuer wichtig, dass die KK-Linien nicht verkürzt werden. Das ermöglicht das Leasing als Off-Balance-Finanzierungsinstrument, denn das finanzierte Objekt wird in der Bilanz des Leasinggebers, also in unserem Fall in der Bilanz der S.D.L. AG aktiviert.

Andreas Müller, Generalbevollmächtigter und Repräsentant der Aktionärsfamilie.

STM: Sie sagten eben, dass – nach zwei schwierigen Jahren – der Zeitpunkt für Investitionen jetzt ausgesprochen günstig ist. Das stimmt einerseits, doch andererseits bergen Investitionen zum jetzigen Zeitpunkt ja auch große Risiken. Das Jahr 2010 hat einen großen Teil der Rücklagen aufgezehrt, und wenn jetzt ein weiterer strenger Winter oder andere Verzögerungen die Baustellen lahm-

Firmensitz der S.D.L. Süddeutschen Leasing AG in Elchingen nahe Ulm.

legen, wird es für die Unternehmen schnell existenzbedrohend. Wie flexibel reagieren Sie auf solche Probleme?

Wolfgang Butz: Unser Vorteil ist es in solchen Fällen, dass die S.D.L. AG wie so viele Kran- und Schwertransportunternehmen ein familiengeführtes Unternehmen ist. Ein Anruf genügt, dann wird ein Termin vereinbart und man setzt sich an einen Tisch, um die Lage zu analysieren. Wenn sich dabei herausstellt, dass der Kunde wirklich nur einen vorübergehenden Engpass zu überstehen hat, werden wir selbstverständlich unseren Beitrag leisten. Von unseren Kunden wird ein hohes Maß an Flexibilität verlangt und mit genau diesem Maß an Flexibilität begegnen wir auch unseren Kunden.

Andreas Müller: Dem Kunden flexibel und unbürokratisch zu begegnen zählt zu unseren besonderen Stärken. Nach unserer Erfahrung erfährt ein Drittel der Leasingverträge noch während ihrer Laufzeit Änderungen. Das kann sehr unterschiedliche Gründe haben. So stellt der Leasingnehmer eventuell nach 24 Monaten fest, dass der Mobilkran eine Tragkraftklasse größer hätte ausfallen können. In solchen Fällen bietet sich dann eine Ablösung oder ein Objekttausch an. Solche Änderungen kosten den Leasingnehmer in der Regel sehr viel Geld. Und genau in diesem Markt sehen wir noch große Chancen, überall dort, wo besondere Branchenkenntnis erforderlich ist, wie bei der Anschlussfinanzierung von Objekten, der flexiblen Anpassung laufender Verträge oder auch der Kreditversorgung kleiner Unternehmen, für die wir einen Bewertungskatalog geschaffen haben, um auch diesen Unternehmen schnell und unbürokratisch Finanzierungsmöglichkeiten darstellen zu können.

STM: Sie sehen also Wachstumschancen überall dort, wo sich die Banken und auch andere Leasinggesellschaften aus dem Geschäft zurückgezogen haben. Doch auch die S.D.L. AG muss sich refinanzieren. An diesem Punkt trifft doch auch die Leasinggesellschaften die restriktive Kreditvergabe der Banken.

Andreas Müller: Uns betrifft dies nicht, denn wir nutzen im Wesentlichen private Refinanzierungslinien. Wir sind ein bankenunabhängiger Finanzdienstleister, was übrigens auch unseren Kunden zugutekommt. Die Refinanzierungspraxis der bankeneigenen Leasinggesellschaften sieht nämlich so aus, dass diese sich über die in der Region des Leasingnehmers ansässigen Banken refinanzieren. Die Refinanzierung bleibt also im Obligo der Hausbank des Leasingnehmers, mit entsprechenden Auswirkungen auf die KK-Linien und damit auch auf das Rating. Der Leasingnehmer ist dann zwar ebenfalls bilanziell entlastet, aber kann diesen Vorteil des Leasings im Tagesgeschäft kaum oder gar nicht nutzen. Hier schaffen wir als bankenunabhängiger Finanzdienstleister einen deutlichen Zusatznutzen für unsere Kunden.

... wir nutzen im Wesentlichen private Refinanzierungslinien.

STM: Dies könnte insbesondere dann wichtig werden, wenn sich die Kreditvergabepraxis zum Beispiel im Zuge von Basel III noch schwieriger gestalten sollte. Rechnen Sie damit, und wenn ja, wann wird diese Verschärfung spürbar werden?

Andreas Müller: Derzeit wird ja davon gesprochen, dass Basel III 2016 in Kraft treten soll. Die Banken bereiten sich jetzt schon darauf vor, sodass davon auszugehen ist, dass die Kreditvergabepraxis schon deutlich vorher verschärft wird. Allerdings halte ich eine frühere Einführung von Basel III und damit die frühere Erhöhung der Eigenkapitalquote für riskant. Angesichts der Tatsache, dass in den vergangenen zwei Jahren die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen gelitten hat, könnte dies die positive wirtschaftliche Entwicklung ins Stocken bringen. Trotzdem sollten sich die Unternehmen schon jetzt auf Basel III vorbereiten – mit unseren Finanzierungskonzepten können die notwendigen Investitionen bilanzneutral dargestellt werden.

STM: Herzlichen Dank für das Gespräch.

STM ■

Ihr persönlicher Ansprechpartner: Wolfgang Butz

Kurzvita Wolfgang Butz:

Baumaschinen, Nutzfahrzeuge und Sondermaschinen sind das Metier von Herrn Wolfgang Butz. In Branchenkreisen bekannt, bringt er mehr als 30 Jahre internationale Erfahrung und Begeisterung aus den Gebieten Sonderfahrzeuge, Transport und Logistik, Baumaschinen und Projektleitung mit. Seinen beruflichen Werdegang startete Herr Butz bei der Liebherr GmbH in Ehingen, übernahm dann die technische Leitung der Krupp Industrietechnik und führte die Geschäfte der IVECO Südwest Nutzfahrzeuge GmbH an. Bei mehreren namhaften Unternehmen des produzierenden Gewerbes war Herr Butz anschließend als Interims-Manager in Europa und Asien tätig. Bei der S.D.L. Süddeutschen Leasing AG betreut er nun, seit Anfang des Jahres, das gesamte deutsche Vertriebsgebiet und bildet so die Speerspitze der Vendorenabteilung.