



# Maßgeschneidert vorfinanziert

**Baumaschinenleasing** Erzeuger und Händler gründen eigene Leasing-Unternehmen. So profitieren die Kunden vom härteren Wettbewerb.

**D**er Wiener Baumaschinenhändler Stambach macht es nun auch: Fragt ein Kunde nach besonders guten Konditionen, bietet ihm der Verkäufer eine „maßgeschneiderte Finanzierung“. Preisnachlässe beim Baumaschinenkauf wird es immer geben. Immer öfter „wehren“ sich die Händler mit Finanzierungsangeboten. Mit cleveren Lösungen erleichtern sie dem Kunden die Anschaffung des Baugerätes. Zusammen mit steuerlichen Vorteilen sollen ihm dann – so das Argument gegen den Nachlass-Handel – unterm Strich sogar mehr als drei Prozent Spezialrabatt bleiben.

Damit Stambach seinen Kunden solches Service bieten kann, hat Lieferant Neuson Ende 2002 zusammen mit der Erste-Tochter Immorent eine eigene Finanzierungsgesellschaft gegründet, die Neuss & Kramer Finance Immorent. Erfolgreich: Auf dem deutschen Markt wurden bereits im ersten Jahr 35 Prozent aller Verkäufe mittels Leasing über die eigene Gesellschaft finanziert.

In Österreich ist der Anteil noch geringer. Neuson hat sich „als exportorientiertes Unternehmen in der Startphase auf den deutschen Markt konzentriert“, sagt Henrik Kinder, Geschäftsführer der Neuson Finance und Vizepräsident der Neuson-Baumaschinen, Kinder sieht eine vom Hersteller oder Händler angebotene Finanzierung als wesentliches Verkaufstool: „Der Kunde hat nur einen Ansprechpartner. Wir treten als Komplettanbieter auf und bieten nicht nur für das Produkt, sondern auch für die Finanzierung die richtige Lösung.“

**Immer öfter.** Die Zahl der Finanzierungsinstitute mit Hersteller- und Händlerbeteiligung wächst. Seit 1. Juli ist Volvo Baumaschinen in Österreich mit Volvo Finance aktiv. Klaus Längauer, Verantwortlich für Sales und Marketing: „Unsere Branche unterscheidet sich in diesem Bereich stark von anderen. Mit Finanzierungen aus eigenem Haus zur Ergänzung der aus der Zusammenarbeit mit unseren Bankpartnern resultierenden Angebote wollen wir unseren Kunden noch gezielt

Leasing vom Erzeuger: Volvo und andere große Hersteller haben eigene Finanzierungstochter



ter maßgeschneiderte Lösungen anbieten.“

Schon seit längerem offeriert Kuhn Baumaschinen Finanzierungen durch die Kuhn-Finance, ein gemeinsam mit FranFinance, Tochter des französischen Bankriesen Societe Generale, betriebenes Unternehmen. „Wir haben mit der eigenen Leasinggesellschaft ein komplettes Dienstleistungspaket, das die Maschine, die After-Sales-Betreuung und die Finanzierung umfasst“, sagt Herbert Pöllinger, Finanzdirektor der Kuhn Baumaschinen. Und bei CNH-Händler Kohlschein werden bereits rund zehn Prozent der Verkäufe mit Leasingverträgen der BMB Paribas finanziert, die zur CNH-Gruppe (Fiat-Kobelco, Kobelco) gehört.

**Kooperationen.** Baumaschinenhändler, die ohne eigene Finanzierungsgesellschaft agieren, kooperieren mit großen Leasinggesellschaften. Terra etwa arbeitet

im In- und im Ausland eng mit RZB-Tochter Raiffeisen Leasing zusammen. Die Leasinggesellschaften stellen dem Handel komplette Abwicklungs-Tools zur Verfügung. Hans-Peter Strasser, Geschäftsführer der Immorent-Tochter F&S-Leasing: „Wir haben ein Internet-Tool entwickelt. Es wird auf die individuellen Bedürfnisse des Händlers justiert. Er braucht nur noch Maschinenpreis, Laufzeit, Anzahlung auswählen, schon kann er die Verträge drucken.“ Längstens zwei Werkzeuge später sollte das Geschäft unter Dach und Fach sein: Die Bonitätsprüfung erfolgt bei der F&S-Leasing über E-Mail, Entscheidungen fallen innerhalb von 48 Stunden.

**Handeln und leasen.** Die Finanzierungsangebote von Herstellern und Händlern werden den Nachlasshandel nicht ganz ausmerzen. Die Banken als klassische Leasingfinanzierer bleiben ja bestehen