



# LeasingPartner

Fortschritt finanzieren.

24. FM Post | 12.11.2014

Sehr geehrte/r Max Mustermann,

ein Artikel im Handelsblatt über Leasingmakler, eine Spendenübergabe an Manuel Neuer, die Widersprüche des Finanzierungssektors, die Vorstellung neuer Kolleginnen bei FM und das Verhältnis von Mittelständlern zu ihren (Haus-) Banken sind Themen dieser Ausgabe der FM Post.

Viel Spaß beim Lesen.

---

## Handelsblatt Artikel zum Thema Finanzierungsmanagement durch FM LeasingPartner - Profis für knifflige Finanzierungen

"Profis für knifflige Finanzierungen - Spezialisierte Makler suchen für Unternehmen die günstigsten Leasing-Angebote" titelte vor kurzem das Handelsblatt und berichtete über die Hubinsel "Thor", welche gemeinsam mit dem Baukonzern Hochtief und FM LeasingPartner als Finanzierungsmanager realisiert wurde.

"Geschätzte 75 Millionen Euro haben sich die Essener die Investition kosten lassen. Finanziert hat Hochtief die Hubinsel mittels Leasing – eingefädelt von FM LeasingPartner aus Bissendorf bei Osnabrück", berichtet das Handelsblatt und informiert über das Finanzierungskonzept und die Kernfunktionen sowie über den Ablauf einer Zusammenarbeit mit dem größten Leasingmakler Deutschlands - mit FM LeasingPartner GmbH.

Weitere Informationen unter:

- [Link zum Artikel](#) -

---

Spendenaktion - Übergabe von 1.250,- € an Manuel Neuer Kids Foundation gGmbH

"MANUS", lateinisch für Hand, heißt das Kinderhaus, das FC Bayern-Keeper Manuel Neuer am 12.10.2014 in seiner Heimatstadt Gelsenkirchen eröffnete - passend zum Logo der Manuel Neuer Kids Foundation (MNKF) und zu Neuers Spitznamen „Manu“.

Rund 250 Gäste kamen zur feierlichen Eröffnung des Hauses. FM LeasingPartner war ebenfalls zur Spendenübergabe vor Ort.

Die Spende in Höhe von 1.250,- € wurde von Thomas von Erdmannsdorff (Mitglied der Geschäftsleitung FM, rechts im Bild) an Manuel Neuer persönlich übergeben.

FM freut sich, die Manuel Neuer Kids Foundation, welche sich für die Unterstützung sozial benachteiligter Familien und Kinder einsetzt, mit fördern zu können.

*Bild: Atelier für Fotografie Golz*



---

## Finanzierungssektor voller Widersprüche

Auf der einen Seite sind die Zinsen so niedrig wie nie, und die Finanzierungsinstitute schwimmen in Liquidität. Eine Änderung dieser Trends ist noch nicht absehbar.

Auf der anderen Seite wird die Finanzierung für viele Investoren, vor allem im Bereich von Großmobilen, keineswegs leichter:

Viel gepriesene "Wunderfinanzierungen" haben sich nur allzu oft als "Schuss in den Ofen" herausgestellt – seien es die sogenannten "Mittelstandsanleihen" (Stichwort z.B. "MS Deutschland") oder Mezzanine (von denen heute kein Mensch mehr spricht) oder geschlossene Fonds zur Anschaffung von z. B. Schiffen oder Flugzeugen. Eine lange Liste von Fehl-Investitionen, die Unternehmer und/oder Investoren in vielen Fällen hohe Verluste beschert haben. Besonders dreist ist zur Zeit das Drama um die A.T.U.-Anleihen (= Auto-Teile-Unger), wo mal eben als Ergebnis einer international "ausgefuchsten" Kapital-Restrukturierung rund 600 Millionen Euro – einfach so – verschwunden sein sollen. Die Anwälte sind bereits tätig!

Oder denken wir an die vielen Schiffsfonds, die neue Refinanzierungsquellen suchen, aber in der Regel nicht finden, was dann gleichbedeutend ist mit dem Gang zum Insolvenzrichter. Aufgrund dieser zwiespältigen Lage fällt es gerade heute – trotz grundsätzlich reichlicher Liquiditätsversorgung – vielen Unternehmen immer noch schwer, auch ganz "normale", betriebswirtschaftlich sinnvolle Investitionen sachgerecht finanziert zu bekommen. Viele Investitionsvorhaben werden aus Sicht der Kredit-Analysten (oder Risiko-Manager) über einen Kamm geschoren; was einmal schiefgegangen ist, so deren Urteil, wird auch künftig wieder scheitern – ohne Ansehen der Unternehmer-Persönlichkeit und/oder des vorgestellten Geschäftsmodells. Hier bedarf es eines erfahrenen "Anwaltes", der die Interessen des Investors frühzeitig mitentwickelt und geeignete Wege durch den Finanzierungsdschungel findet – die klassische Aufgabe des Leasingmaklers! Wer das nicht glauben will, möge doch einfach mal einen Versuch starten – zumal in der Regel keine gesonderten Kosten anfallen, da der Makler aus dem (kalkulatorischen) Vertriebskostenanteil der jeweils involvierten Leasinggesellschaft "bezahlt" wird.

P.S.: Der Weg über einen Versicherungsmakler ist ja auch nicht teurer als der Direkt-Abschluß bei einer Versicherung. Das Gegenteil ist zumeist sogar der Fall!

---

## Zwei neue Kolleginnen von FM LeasingPartner stellen sich vor

In Hamburg und Düsseldorf wird das Team von FM LeasingPartner GmbH von zwei neuen Kolleginnen unterstützt.



Maike Karthoff aus Hamburg unterstützt seit Oktober 2014 das FM LeasingPartner Team in der Hansestadt.

Die gelernte Bürokauffrau ist seit ihrer Ausbildung in der Leasingbranche tätig und hat als Sachbearbeiterin und Kundenbetreuerin bei diversen Leasinggesellschaften gearbeitet. Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung im Vertrieb und unter anderem in der Spezialisierung auf IT Projekte ist Maike Karthoff nun erreichbar unter:

FM LeasingPartner Hamburg GmbH  
Wilhelm-Stein-Weg 15  
22339 Hamburg  
Tel: +49 40 61139147-362  
E-Mail: [maike.karthoff@fm-leasingpartner.de](mailto:maike.karthoff@fm-leasingpartner.de)

*Bild: Maike Karthoff*



Am 18. August 2014 hat Lutfie Musa ihre Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement bei FM LeasingPartner am Standort Düsseldorf begonnen.

Die 19 jährige stammt aus Dormagen und hat sich direkt nach dem Erlangen ihrer Fachhochschulreife und der kaufmännischen Assistenz am Berufskolleg Weingartstraße für Wirtschaft und Informatik bei FM beworben.

„Das Tolle ist, man lernt bei FM jeden Tag etwas neues“, berichtet Lutfie Musa und freut sich auf die 2 1/2 jährige Ausbildung.

*Bild: Lutfie Musa*

---

**"Der Vertrauensverlust" - so titelte unlängst das Handelsblatt über das Verhältnis von Mittelständlern zu ihren (Haus-) Banken**

Trotz stetig wachsender Bemühungen der Banken um den wirtschaftlichen Mittelstand zeigt sich dieser offensichtlich zunehmend reservierter gegenüber den Bank-Avancen. Angeblich, so eine Studie, fühlen sich rund 72 % der befragten Unternehmer nicht vorausschauend von ihren Banken beraten.

Das kann FM als Leasingmakler auf der Basis vieler Beratungsgespräche nur bestätigen:

- Gerügt wird z. B. ein häufiger Strategiewechsel (was unlängst noch gerne finanziert wurde, wird plötzlich abgelehnt),
- Ganz zu schweigen von permanentem Personalwechsel (der Unternehmer muss immer wieder dieselben Fragen – nur anderen Leuten gegenüber – beantworten).
- Anschlußfinanzierungen werden aus wenig nachvollziehbaren Gründen abgelehnt (der Unternehmer muss nun selbst eine passende Lösung finden, was gar nicht zu seinem Tagesgeschäft passt).

Die Liste ließe sich beliebig fortsetzen; besonders beliebt ist auch bei sogenannten "Club-Deals" die Forderung der ein oder anderen teilnehmenden Bank nach zusätzlicher Berücksichtigung seitens des Unternehmens bei der Vergabe von Leasing-Geschäften. Aber genau das widerspricht dem reinen Leasing-Gedanken, demzufolge eigenständige Investitionen eben genau außerhalb des (Haus-) Bankensektors dargestellt werden sollten; denn im Krisenfall wird nun einmal alles zusammengezählt: die Kreditlinie und die Leasing-Investitionen, also genau keine Erweiterung des Liquiditätsspielraumes!

Und zu einer "vorausschauenden" Beratung (s.o.) würde eben auch gehören, auf diesen Zusammenhang frühzeitig hinzuweisen bzw. von derartigen Forderungen (nach einer Verknüpfung von Banklinie mit Leasing-Investitionen) von Anfang an Abstand zu nehmen. Nicht umsonst sieht sich FM bei allen Beratungsgesprächen in der Verpflichtung, jede Objekt-Finanzierung unter dem Gesichtspunkt einer tatsächlichen Erweiterung der Kreditlinie zu prüfen.

---

**FM LeasingPartner GmbH, Gewerbepark 33 – 35, 49143 Bissendorf**  
Telefon: +49 5402 9202-100 | Telefax: +49 5402 9202-99  
E-Mail: [fm-post@fm-leasingpartner.de](mailto:fm-post@fm-leasingpartner.de)  
Web: [www.fm-leasingpartner.de](http://www.fm-leasingpartner.de)

Deutschlands größter Leasingmakler

*Sehr gerne dürfen Sie aus unserer FM Post zitieren. Wir freuen uns besonders, wenn wir darüber auch ein Belegexemplar bekommen.*

---

Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie Kunde oder Partner sind oder sich auf unserer Internetseite dafür eingetragen haben. Sie können sich hier aus dem Verteiler austragen lassen.