



Feldversuch mit "Lang-LKW" ab Herbst 2011

Die 25,25 m langen und bis max. 44 t schweren LKW sollen ab Herbst (Termin steht noch nicht genau fest) auf genau definierten Strecken – hauptsächlich Autobahnen – fahren.

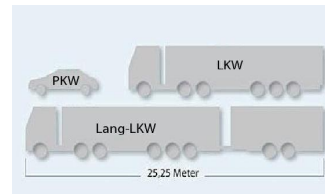
Allerdings haben dem bisher nur sieben Bundesländer zugestimmt mit der Folge, dass bei unverändertem Sachstand eine sinnvolle Routenplanung schlicht unmöglich ist.

Positive Ergebnisse werden dann allerdings auch Auswirkungen auf das Finanzierungsverhalten haben:

- Langfristig wird eine Investitionswelle ausgelöst, auf die es gilt, vorbereitet zu sein.

- Ein künftiger Innovationszwang wird auch Auswirkungen auf die Restwerte vorhandener Fuhrparks haben; denn alle ab jetzt finanzierten LKW werden bei Finanzierungslaufzeiten von 60 Monaten – oder länger – auslaufen, wenn die neuen "langen Fahrzeuge" der möglicherweise dann schon geltende Standard ist.

Es kann also sinnvoll sein, diese Entwicklung frühzeitig kalkulatorisch zu berücksichtigen und sich darauf einzustellen, dass Finanzdienstleisterinstitute mit größerer Zurückhaltung an künftige LKW-Finanzierungen herangehen werden. Wir werden diese Entwicklung sehr sorgfältig beobachten und unsere Kunden rechtzeitig informieren.



Qualitätssicherung bei FM

FM hat sich gegenüber ihren mehr als 20 Kooperationspartnern freiwillig verpflichtet, eine kontinuierliche Qualitätssicherung durchzuführen.

Im Zuge dessen wurde unlängst eine Fragebogen-Aktion gestartet, um bei allen Kooperationspartnern die Qualität der Finanzierungsanfragen für unsere Kunden über alle FM-Standorte und Außendienst-Mitarbeiter zu monitoren; denn die Aussagekraft und Professionalität einer Anfrage ist heute mehr denn je die Grundvoraussetzung für eine positive Engagement-Entscheidung einer jeden Finanzierungsgesellschaft.

Über die Ergebnisse werden wir in einer der nächsten Ausgaben der FM-Post berichten.

FM strukturiert Finanzierungen für drei Raupenkrane – Investitionsvolumen zusammen rund zwölf Millionen Euro.

In einem nach wie vor schwierigen Umfeld ist es FM gelungen betriebswirtschaftlich optimale Lösungen zu finden:

Die Geräte mussten kurzfristig in den Einsatz, um bereits vorhandene Aufträge abzuarbeiten – also mussten auch schnelle Kredit-Entwicklungen her!

Außerdem wurde eine lange Leasing-Laufzeit mit einem (moderat) höheren Restwert kombiniert; „dadurch“, so der Unternehmer, „steigere ich meine Flexibilität maßgeblich und schaffe größere Spielräume für mein künftiges Angebotsverhalten“. Wichtig: Alle Finanzierungen gehen nicht zu Lasten der Linien bei den Hausbanken. Und: Die „Schnellschüsse“ waren möglich, weil FM rechtzeitig „Leasing-Linien“ vorbereiten konnte.



Factoring – attraktiver denn je!

Die Erschließung alternativer Finanzierungsquellen gewinnt – gerade für den Mittelstand – immer stärker an Bedeutung.

Hierzu zählt nicht nur Leasing, sondern vermehrt auch Factoring. Deshalb freuen wir uns als FM ganz besonders, dass Herr Horst J. Wieland, Geschäftsführer der Süd Factoring GmbH, auch zum neuen Sprecher der Geschäftsführung unseres Premium-Partners SüdLeasing ernannt worden ist. Damit wird die Verbindung zwischen diesen beiden wichtigen Tochtergesellschaften des LBBW-Konzerns maßgeblich gestärkt, und FM verfügt über einen weiteren attraktiven Anbieter im Bereich der Factoring-Dienstleistungen.

FM LeasingPartner – Niederlassung Württemberg-Bayern

FM baut das deutschlandweite Netzwerk unermüdlich weiter aus.

Nach der Vorstellung des Standorts Bremen in der vorangegangenen FM Post, möchte FM Ihnen weitere Niederlassungen vorstellen und über weitere Neuigkeiten in diesem Bereich berichten.

Die am weitesten im Süden liegende FM Niederlassung Württemberg-Bayern in Urbach, bekommt ab sofort Unterstützung durch das neue Büro „München“, repräsentiert durch Herrn Alexander Wempe.

Das kompetente Team um die Herren Falge und Helmberger freut sich künftig, zusammen mit Herrn Wempe, für Sie direkt vor Ort tätig zu sein.



Mehr Infos unter: [Niederlassung Württemberg-Bayern](#)

Banken-Krise keineswegs ausgestanden

Diese Aussage ist zunächst weder neu noch erstaunlich, allerdings lohnt es sich, die Auswirkungen auf die Realwirtschaft – also uns alle – zu beleuchten:

1. Die Eigenkapital-Quoten der Geschäfts-Banken sind häufig deutlich niedriger als die offiziell kommunizierten Kennziffern (z.B. Deutsche Bank in 2010 "bescheidene" 2,6%).

2. Auch die Rendite wird sich weiter reduzieren – Richtung 12 - 14%, so Experten. Damit wird endgültig Abschied genommen von den abstrus hohen Rendite-Zielen der Vergangenheit (25% für die Geschäftsbanken und 15% für die öffentlich-rechtlichen Institute).

In der Konsequenz bedeutet dieses Szenario allerdings, dass mit großzügigerer Kreditvergabe auf absehbare Zeit nicht zu rechnen sein wird. Und: Die Anforderungen an die Bonität der Kreditnehmer werden eher weiter steigen, um bankseitig mit möglichst wenig Eigenkapital-Unterlegung disponieren zu müssen. Schon spekulieren Insider über erste Anzeichen einer neuen Kredit-Klemme. Wenn wir diese Perspektive auch zur Stunde für überzogen halten, so spricht vieles für ein frühzeitiges Ordnen der mittel- und langfristigen Finanzierungserfordernisse! Wussten Sie z.B., dass es durchaus interessante Möglichkeiten gibt, Investitionsmittel über viele Monate – zum Teil sogar über Jahre – im Vorhinein festzuschreiben? Und das bei überschaubaren Kosten! Auch gibt es besonders günstige Zeitpunkte für derartige Vorhaben. Wir beraten Sie gerne.

“Kein Vertrauen in IT-Gründer“

Das titelte unlängst das Handelsblatt. Deswegen, so die Schlussfolgerung, kaufen Konzerne lieber bei großen Anbietern.

Diese Grundeinstellung gilt natürlich noch verstärkt für Finanzierer, die ihrerseits ebenfalls viel lieber auf "bekannte Produkte und Firmen" setzen. Im Ergebnis ist dieses Verhalten nicht unbedingt und immer zielführend: Denn zum Einen kann es die Verbreitung neuer und innovativer Lösungen erschweren oder zumindest verzögern. Zum Anderen kann dieser faktische Bestandsschutz für die Großen der Branche zu deutlich höheren Kosten auf der Anwenderseite führen. Beides lässt sich unter Umständen durch intelligente Absatzfinanzierungsinstrumente vermeiden:

- Der Anbieter bringt seinen Kunden die Finanzierung gleich mit
 - Der Anwender erkennt auf Anhieb, dass Produkt und Anbieter bereits im Vorfeld sorgfältig geprüft worden sind – sonst gäbe es ja schließlich kein gemeinsames Finanzierungskonzept!
- In der Konsequenz bedeutet diese Kombination aus Produkt und Finanzierung wieder einmal eine echte "Win-Win-Situation"!

FM LeasingPartner GmbH, Gewerbepark 33 – 35, 49143 Bissendorf
Telefon: +49 5402 9202-100 | Telefax: +49 5402 9202-99 | E-Mail: info@fm-leasingpartner.de

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: [Abmelden](#)

