

Sehr geehrte/r Max Mustermann,



9. FM Post | 12.07.2012

Neugeschäft im Mobilien-Leasing ist in 2011 um 15,5 % gestiegen und im I. Quartal 2012 um 4,1 %

Der BDL (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.) hat unlängst die endgültigen Zahlen für 2011 veröffentlicht sowie die Trendmeldung für Quartal I 2012.

Wie zu erwarten, hat es in beiden Berichtsperioden einen signifikanten Anstieg gegeben, der – natürlich – auch die gute wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland widerspiegelt. Schaut man genauer hin, dann fallen allerdings große Unterschiede auf: Waren in 2011 noch die (Nutz-) Fahrzeuge, Produktionsmaschinen, IT und “sonstige Ausrüstungen” allesamt große Wachstumstreiber, so sind in 2012 davon nur die Produktionsmaschinen und “sonstige Ausrüstungen” übrig geblieben.



Bei Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeugen gab es hingegen in beiden Berichtsperioden einen Rückgang. Die BDL-Statistik deckt sich mit den FM-Beobachtungen, dass vor allen Dingen die letztgenannte Objekt-Gruppe der “teuren” Luft-, Wasser- und Schienen-Transportmittel nur noch mit Mühe (re-) finanzierbar ist.

Der anhaltend gute Lauf bei den Produktionsmaschinen dürfte – zumindest teilweise – den häufig langen Lieferzeiten geschuldet sein; denn oft genug liegt der Liefertermin erst viele Monate später, was per heute durchaus auch ein Datum in 2013 sein kann; insofern könnte sich auch bei den Produktionsmaschinen – mit zeitlicher Verzögerung – eine Abschwächung einstellen, auf die man rechtzeitig vorbereitet sein sollte. FM wird das Nachfrageverhalten in den nächsten Monaten gewissenhaft nachvollziehen.

**Auch FM hat das Platzierungsvolumen 2012 (Januar - April)
mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum verglichen**

Signifikant angestiegen sind dabei zum einen die Segmente Baumaschinen und Landwirtschaft, zum anderen aber auch alle denkbaren Investitionen, die mit moderner Energiegewinnung und -Verteilung sowie mit jeder Form von Energieeinsparung zu tun haben.

Beispielhaft sei hier der Boom der neuen LED-Technologie erwähnt. Gerade bei derartigen "Ausrüstungen" ist die Definition als selbstständig bewertungsfähiges Wirtschaftsgut nicht trivial und demzufolge die Bereitschaft zur (Objekt-) Finanzierung zunächst einmal eher gering ausgeprägt.

Gleichwohl hat FM Mittel und Wege gefunden, um hier tragfähige und sichere Lösungen für alle Beteiligten anbieten zu können.

Erfolgreiche Strukturierung des internationalen Finanzierungsgeschäftes im Bereich Medizintechnik Saudi-Arabien

Bei einem der ersten Geschäft in Saudi-Arabien über US\$ 3,8 Mio. wurde die Finanzierung mittels eines lokalen Leasingunternehmens erfolgreich durch FM LeasingPartner aus einer Hand betreut. Weitere Projekte laufen.

Die Herausforderung:

Gewünscht ist ein Finanzierungspartner für einen deutschen Weltmarktführer in der Herstellung von Medizintechnik mit einem Exportgeschäft von ca. Euro 2 Mrd. weltweit. Aufgabenstellung an die FM LeasingPartner GmbH ist hierbei die Erarbeitung von Leasing- und Finanzierungslösungen in den entsprechenden Auslandsmärkten zur Förderung des Absatzes.



Verfasser des Textes
– Herr Calmet

Konkrete Bestandteile dieses Projektes sind:

- Analyse verschiedener Finanzierungs-/Absatzhilfeprodukte
- Aufbau verschiedener internationaler als auch nationaler Partnerschaften für die Absatzfinanzierung
- Erstellung von speziellen Finanzierungsstrategien auf internationaler Ebene, z.B. Miete oder Pay-Per-Use

" Mittelständler wenden sich zunehmend von Banken ab "

Dieser aktuelle Satz war am 25. Mai 2012 im Handelsblatt zu lesen – eine Erfahrung, die auch durch FM-Beobachtungen am Markt bestätigt werden kann: gerade für größere Projekte wird es zunehmend schwerer, geeignete Finanzierungspartner zu finden.

Was in der "guten alten Zeit" (vor 2008) geradezu noch ein "Selbstläufer" war, bedarf heute vielfach eines erheblichen Strukturierungsaufwandes; das gilt vor allem dann, wenn es der (durchaus vernünftige) Wunsch des Unternehmers ist, die "Neu-Investition" ohne Beeinträchtigung vorhandener Liquiditätslinien darzustellen. Um diesem berechtigten Wunsch voll umfänglich entsprechen zu können, sollte möglichst frühzeitig mit der zielgerichteten Strukturierung begonnen werden.

Immer mehr Banken empfehlen ihren Kunden, jetzt in Gewerbe-Immobilien zu investieren

... da die Zinsen - in der Tat - heute extrem günstig sind.

Häufig ist dabei sogar von "Betongold" die Rede. Doch Vorsicht! So einfach liegen die Dinge häufig nicht:

Zum einen stammt die Empfehlung nur allzu oft von der Hausbank, die lieber vermeintlich sichere Immobilien (möglichst noch mit einem hohen Eigenkapital-Anteil des Unternehmers) finanziert als deutlich Risiko behafteteres Umlaufvermögen (=Betriebsmittelkredit). Die unmittelbare Konsequenz ist, dass der Gesamtliquiditätsspielraum des Unternehmers dadurch eher ab- als zunimmt.

Zum anderen stehen für objektbezogene Immobilien-Investitionen kleiner und mittelständischer Unternehmen heutzutage immer weniger Finanzinstitute (außerhalb des Hausbanken-Sektors) zur Verfügung. Was liegt also näher, wenn man von der Richtigkeit einer Baumaßnahme überzeugt ist, als frühzeitig ein ganzheitliches Unternehmensfinanzierungskonzept auf die Beine zu stellen? Hierbei kann dann auch beispielsweise die Frage geklärt werden, wie das künftig benötigte Eigenkapital zu beschaffen oder – möglicherweise über eine günstige Sale-and-lease-back-Konstruktion (SLB) – freizusetzen ist. Gerade solche SLB-Lösungen sind zuweilen recht arbeits- und zeitintensiv, so dass frühzeitig damit begonnen werden sollte.

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

Web: fm-leasingpartner.de

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.