



# LeasingPartner

Fortschritt finanzieren.

16. FM Post | 17.12.2013

Sehr geehrte/r Max Mustermann,

das Jahr neigt sich dem Ende zu. Die sprichwörtlich letzten Meter zum Jahreswechsel hin sind manchmal spannend und ereignisreich. Deswegen möchten wir auch Richtung Weihnachten mit unserer FM Post auf einige interessante Entwicklungen und Ereignisse aufmerksam machen und uns für das entgegen gebrachte Vertrauen in diesem Jahr bedanken. Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein frohes Weihnachtsfest, einen guten Rutsch und jetzt schon ganz viel Erfolg für 2014!



---

## Der Fluch der Planung

Ab einer bestimmten Investitionsgröße erwartet heutzutage (nahezu) jedes Finanzierungsinstitut aktuelle Planzahlen vom Unternehmer. Aber was sind die "richtigen" Planzahlen? FM klärt auf:

Sind die Planzahlen deutlich besser als die bisher real erwirtschafteten, dann begünstigt dies im Augenblick zwar die aktuelle Investition, aber wehe, wenn die Planzahlen dann im Zeitablauf deutlich unterschritten werden sollten! Dann droht nämlich gleich eine dramatische (Rating-)Abwertung mit höchst ungünstigen Auswirkungen für künftige Investitionen.

Werden die Planzahlen hingegen – z. B. aus Vorsichtsgründen – schlechter angesetzt als die aktuellen, kann das bereits heute das "Aus" für die beabsichtigte Investition bedeuten.

Und der betroffene Unternehmer bekommt häufig noch nicht einmal mit, warum das so ist.

Wir haben es also bei der Planung – zur Unterlegung von Investitionsfinanzierungen – mit einer gefährlichen Gratwanderung zu tun: Zu viel (z.B. Ergebnis) ist (mittelfristig) genauso schlecht wie zu wenig!

Es gibt natürlich intelligente Ausgleichsmechanismen, die gezielt zum Einsatz gebracht werden können. Das stellt insbesondere bei einer langjährigen vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Unternehmer und Leasingmakler kein unüberwindliches Hindernis dar.

---

## FM LeasingPartner arrangiert Pfandkistenfinanzierung für die Getränkeindustrie

Eine besondere Objektfinanzierung arrangierte FM in diesem Jahr. FM konnte den Wunsch eines Getränkeproduzenten, Pfandkisten zu leasen statt zu kaufen, mittels eines Vollamortisationsvertrages über 36 Monate realisieren.

Getränkekisten sind dabei als selbstständige Wirtschaftsgüter zu betrachten und mittels Prägekennzeichnungen respektive Chargennummern identifizierbar. Nach Ablauf der Grundmietzeit besteht die Möglichkeit, dass diese auch von anderen Produzenten genutzt werden, so dass es aus steuerrechtlicher Sicht keine Bedenken geben sollte.

Eine Alternative ist die Finanzierung solcher Objekte auf Mietkaufbasis mit eindeutiger Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums zum Mietkäufer.

Diese doch neuartige und etwas ungewöhnliche Objektfinanzierung zeigt, FM findet zumeist die optimale Finanzierungslösung für nahezu alle Anforderungen.

---

## Praxisorientierter Karrierestart mit FM LeasingPartner

FM LeasingPartner setzt auf Nachwuchsförderung und bietet erstmalig einen praxisorientierten Karrierestart in Form eines dualen Studiums an. Flexibilität, strategisches und unternehmerisches Denken sind die Kernkompetenzen unserer Nachwuchskräfte. Mit Herrn Kevin Beyer hat in diesem August der erste duale Student im Bereich Betriebswirtschaftslehre seine Ausbildung bei FM LeasingPartner begonnen.

*„Für mich stand die berufliche Herausforderung und die damit verbundenen Anforderungen eines dualen Ausbildungssystems in einem modernen und fortschrittlich denkenden Unternehmen im Vordergrund“* erzählt Kevin Beyer, seit August 2013 dualer Student bei FM LeasingPartner. Das duale Studienmodell basiert auf 10-wöchigen Blockphasen, in denen abwechselnd die Theorie an der Hochschule Osnabrück (Fakultät Management, Kultur und Technik in Lingen) gelehrt wird und anschließend in der Praxis im Unternehmen umgesetzt wird.



Das heißt, neben den alltäglichen Betriebsaufgaben werden zusätzlich sogenannte Praxistransfer-Projekte erstellt, in denen die wissenschaftlich erlernte Theorie in Form zeitlich begrenzter Projekte in die Praxis umgesetzt werden soll.

*„Nach meiner ersten Theorie-Phase habe ich einen schnellen Einstieg in die aktuellen Arbeitsprojekte bekommen. Daran angelehnt, konnte ich schnell die theoretischen Grundlagen meines Studiums entdecken, mit dem erlernten Wissen die eigenen Ideen einbringen und somit die Projekte aktiv mitgestalten. Der schnelle Einstieg und das eigenverantwortliche Arbeiten in einer professionellen Arbeitsumgebung machen das duale Studium bei FM LeasingPartner sehr interessant.“*

Nach dem vierten Semester wird das Grundstudium der Betriebswirtschaftslehre abgeschlossen. Danach steht die Spezialisierung und Fokussierung auf einen Kernbereich der Wirtschaftslehre an. Nach der Spezialisierung wird Herr Beyer als fester Bestandteil des Unternehmens übernommen und er wird FM LeasingPartner nachhaltig mit den erlernten Kompetenzen verstärken.

---

## Banken stürzen sich verstärkt auf kleine Mittelständler

Banken stürzen sich verstärkt auf den kleinen Mittelstand, so kann man es vermehrt in der aktuellen (Wirtschafts-)Presse lesen.

Bei dieser Aussage ist alleine schon bemerkenswert, wie unterschiedlich die Zielgruppe "Kleiner Mittelstand" definiert wird: Bei den Einen (Sparkasse und Volksbank) hört das in der Regel bei 15 Millionen Umsatz auf, bei den Anderen (z.B. Deutsche Bank) fängt das bei 25 Millionen gerade erst mal an....

Doch völlig losgelöst von solchen "Spitzfindigkeiten", ist es als "kleiner Mittelständler" häufig deutlich schwieriger, an Kredite zu gelangen, als es solche vollmundigen (Werbe-) Botschaften vermuten lassen. Das liegt nicht nur an dem schier überbordenden Formalismus, der neben der notwendigen Bonitätsprüfung Einzug gehalten hat, sondern auch an einem neuen "Virus", der wohl etliche Bank-Institute nahezu gleichzeitig befallen hat (oder war es dieselbe Unternehmensberatung?): Man möchte nicht mehr nur ein (oder mehrere) Bank-Produkt(e) verkaufen, sondern man will sich einen Teil der "Gesamt-Kunden-Verbindung" sichern. Wer also naiverweise geglaubt hatte, die Bank sei mit dem Verkauf eines Langfristdarlehens oder der Eröffnung einer KK-Linie (zumindest zunächst einmal) zufrieden, der sieht sich bitterlich enttäuscht: Geld gibt's erst, wenn auch umgekehrt etwas fließt, nämlich wenn Teile des Umsatzes, des Auslandsgeschäftes, der Avale, der Kurssicherungen etc. über die neue Bank-Verbindung geleitet werden! Früher nannte man so etwas Koppelgeschäfte....Wer derartige "Finanzierungsgespräche" geführt hat, weiß erst die schlichte Einfachheit einer Objekt-Finanzierung, sei es Leasing oder Mietkauf oder Investitionsdarlehen, über FM so richtig zu schätzen: Ein Ansprechpartner, ein Vertrag – und Aufgabe gelöst!

---

## FM LeasingPartner ist Sponsor für Fußballmannschaft U16 Landesliga



Die FM-LeasingPartner Bremen GmbH ist Sponsor der U16 Landesliga Mannschaft der Spielvereinigung TSV-Lahausen/TUS Sudweyhe.

Unser Geschäftsstellenleiter am Standort Bremen, Marko Röpke (siehe Bildmitte), nahm das letzte Spiel der Saison 2013 zum Anlass, die neuen Trikots mit dem Slogan von FM LeasingPartner der Mannschaft und dem Trainer sowie Betreuer zu übergeben.

Die Spielvereinigung des TSV-Lahausen und TUS Sudweyhe besteht seit dem Jahr 2012, wobei das Team momentan den 9. Platz der Landesliga U16 belegt.

FM wünscht weiter viel Erfolg und hofft, wie bei dem Ergebnis des letzten Heimspiels gegen den TSV Havelse, wo die Spielvereinigung mit 1:0 gewann, auf weitere erfolgreiche Spiele.

---

## Widersprüchliches aus der Nutzfahrzeugbranche

Auf der einen Seite gab es mehr LKW-Neuzulassungen im Oktober, auf der anderen Seite waren laut "AutoScout 24 Trucks" viele Händler mit dem 1. Halbjahr 2013 wenig zufrieden:

Insgesamt stiegen zwar im Vergleich zum Vorjahresmonat im Oktober die Nutzfahrzeug-Neuzulassungen um 2 Prozent, wozu erfreulicherweise vor allem die schweren LKW über 16 Tonnen mit 4 Prozent beigetragen haben; demgegenüber kann der Nfz-Index, der im Auftrag von "AutoScout 24 Trucks" die Stimmung unter den Händlern für Gebrauch-LKW misst, noch nicht überzeugen: dieser liegt für das 1. Halbjahr 2013 bei 49 von 100 möglichen Punkten. Es besteht also noch reichlich Luft nach oben! Sicherlich wird man mit günstigen Finanzierungen – gerade für gebrauchte Fahrzeuge – den Trend positiv beeinflussen können.

---

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: [fm-leasingpartner.de](http://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.