

SPEZIAL PARTNER FÜR DEN MITTELSTAND



Norbert-Ener/hall

Laserschneideanlage von Trumpf: Der schwäbische Maschinenbauer verfügt über eine Banklizenz.

Kredit ist Trumpf

Maschinenbauer helfen ihren Kunden bei der Finanzierung von Investitionen.

Mathias Peer
Köln

Wenn den Kunden des Maschinenbauers Trumpf das Geld für eine Anschaffung fehlt, springt Hans-Joachim Dörr ein. Er leitet die Finanzierungsgesellschaft des schwäbischen Familienunternehmens und sorgt dafür, dass manche Geschäfte des Konzerns überhaupt erst zustande kommen – wie bei dem Kunden aus Dänemark vor wenigen Wochen: Es ging um Maschinen im Wert von 1,5 Millionen Euro. „Die dänischen Banken sind sehr zurückhaltend, was Kredite angeht“, sagt Dörr. Trotz einer guten Bonität habe der Kunde keine passende Finanzierung gefunden. Trumpf griff dem Abnehmer unter

die Arme: „Wir konnten eine Woche nach der ersten Anfrage einen unterschrittsreifen Leasingvertrag anbieten.“

Kunden beim Kauf der eigenen Produkte finanziell zu unterstützen, gewinnt besonders bei Maschinenbauern zunehmend an Bedeutung: Ihre Abnehmer sind oft kleine Betriebe, die für eine Maschine einen guten Teil ihres Jahresumsatzes aufwenden müssen. Allein mit eigenen Mitteln können manche den Kauf nicht finanzieren. In wichtigen Auslandsmärkten geben auch Banken nur widerwillig Geld für solche Investitionen.

Die Folgen der Kreditklemme in Ländern wie Spanien und Italien bekommen deutsche Exporteure deutlich zu spüren. „Häufig scheitern Geschäftsabschlüsse am Fehlen einer passenden Finanzierung

für den Käufer vor Ort“, sagt Jochen Müller, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Cramer Müller & Partner. „Der Hersteller, der eine Finanzierung mit anbieten kann, ist hier klar im Vorteil.“ Noch deutlicher wird Susanne Engelbach, Außenwirtschaftsexpertin des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA). Angesichts knapper Kreditmittel gelte: „Der Maschinenbauer muss eine Finanzierung mitbringen.“

Nach dem Vorbild der Automobilindustrie haben zahlreiche Maschinenbauer eigene Finanzierungsgesellschaften gegründet, um den Absatz anzukurbeln. Unternehmen wie der Druckmaschinenhersteller Heidelberg, der Strickmaschinenproduzent Stoll oder der Landmaschinenpezialist Claas bieten be-

reits seit mehreren Jahren Leasing- oder Mietkaufmodelle für ihre Produkte an.

Bei Trumpf geht man aufgrund der steigenden Nachfrage nach Absatzfinanzierungsangeboten noch einen Schritt weiter: Vor wenigen Wochen hat das Unternehmen seine Finanzierungsgesellschaft mit einer Vollbanklizenz ausgestattet. „Damit können wir unseren Kunden jetzt auch Kredite gewähren und unsere Finanzierungsdienstleistungen in der gesamten EU anbieten“, sagt Dörr. In Spanien soll das Engagement der Trumpf-Finanzierer als Erstes ausgebaut werden. „Die Risikoabneigung der Banken ist dort sehr hoch.“

Hersteller wie Trumpf gehen davon aus, in ihrer Branche Risiken oft besser beurteilen zu können, als es den Banken möglich ist. „Wenn

uns ein Unternehmer einen Businessplan vorlegt und behauptet, in der Region keine Wettbewerber zu haben, können wir mit Hilfe unserer Kundendatenbank sofort überprüfen, ob das stimmt“, sagt Dörr.

Dass das Modell funktionieren kann, hat der Haushaltsgerätehersteller Vorwerk aufgezeigt. Bereits im Jahr 1968 gründete das Familienunternehmen aus Wuppertal eine eigene Bank – die AKF-Bank – zur Stärkung der Absatzfinanzierung. Mittlerweile unterstützt der Finanzdienstleister nicht nur den Mutterkonzern, sondern auch andere Mittelständler, die bei ihren Kunden mit Finanzierungsangeboten punkten wollen. „Durch unsere Spezialisierung im Maschinenbaubereich sind wir mit den Wertverläufen der Produkte, deren Einsatzmöglichkeiten und Vermarktungschancen bestens vertraut“, sagt Martin Mundersbach, Vorsitzender der Geschäftsführung. Aus diesem Grund könne seine Bank „Investitionen begleiten, die Institute ohne dieses Zusatz-Know-how nicht realisieren können oder wollen“.



Der Hersteller, der eine passende Finanzierung für sein Produkt anbieten kann, ist klar im Vorteil.

Jochen Müller
Geschäftsführer der Beratung Cramer Müller & Partner

Neben den Banken stehen auch Leasing-Gesellschaften wie GE Capital oder Deutsche Leasing als Partner bei der Absatzfinanzierung bereit. Außerdem arbeiten Finanzierungsgesellschaften von Herstellern wie Stoll gleichfalls als Dienstleister für andere Firmen. Die Spezialanbieter sind gefragt. Auch Trumpf wurde von mehreren Firmen gebeten, die Absatzfinanzierung für sie zu übernehmen. „Die Anfragen haben wir bisher immer freundlich abgelehnt“, sagt Dörr. „Wir konzentrieren uns lieber auf unser eigenes Geschäft.“