

„Wir sind Unternehmens-Financiers“

In Zeiten volatiler Finanzmärkte und schwächelnder Banken müssen Unternehmen bei der Finanzierung neue Wege gehen. Der Aktivierung von Unternehmenswerten im Leasing kommt dabei auch bei großen Investitionen eine wachsende Bedeutung zu. Im *Wirtschaftsblatt*-Interview spricht der Geschäftsführer des Branchenprimus DAL Deutsche Anlagen-Leasing, Kai Eberhard, über die Lösungen der „Asset-Spezialisten“.

Herr Eberhard, dieses Wirtschaftsblatt steht unter dem Thema „Fortschritt“. Hat der Begriff auch für Ihr Segment eine Bedeutung? Schließlich ist Leasing doch ein innovatives und kreatives Finanzinstrument.

Fortschritt – damit verbinde ich Wachstum, Innovation und Investition. Das sind natürlich unsere Themen. Aber auch Unabhängigkeit. Und da kommt Leasing für viele Unternehmen unter ganz neuen Gesichtspunkten ins Spiel.

Welche sind das?

Seit der Bankenkrise tickt die Welt in der Unternehmensfinanzierung anders. Die Firmen haben in der Krise eine Abhängigkeit von den Banken festgestellt. Heute weiß der Unternehmer: Ich muss mich unabhängiger aufstellen, denn keiner weiß, wie sich die Banken in der Zukunft verhalten. Er fragt sich, wenn er beispielsweise zehn Millionen oder mehr investieren will, wie er dieses Volumen langfristig strukturiert bekommt. Und da kommen Themen wie Transaktionssicherheit, finanzielle Diversifikation und Besicherung durch neue Assetgruppen ins Spiel. Und genau dafür stehen wir.

Sie spüren eine wachsende Nachfrage?

Ganz deutlich, besonders bei den großen Familienunternehmen und anlagenintensiven mittelständischen Unternehmen. Dabei geht es nicht mehr nur um klassische Investitionen, sondern zunehmend auch darum, bestehende Finanzierungen neu aufzusetzen. Beispielsweise, wenn – wie es jetzt vermehrt geschieht – Mezzanine-Darlehen oder andere Finanzierungen auslaufen und umgeschichtet werden müssen.

Ab wann sind Sie der Ansprechpartner, und wie groß ist Ihr Geschäftsvolumen?

Wir beginnen in der Regel bei Größenordnungen ab etwa drei Millionen Euro und setzen pro Jahr deutlich über eine Milliarde Neugeschäft um – damit meine ich die Anschaffungswerte, die wir neu unter Vertrag genommen haben.

Aber verhagelt Ihnen das historisch niedrige Zinsniveau nicht das Geschäft? Warum leasen, wenn man günstig finanzieren kann?

Die niedrigen Zinsen haben in diesem Zusammenhang keine Auswirkung auf unser Geschäft, denn wir geben dieses Zinsniveau eins zu eins an unsere Kunden weiter. Die Frage, ob Leasing oder Finanzierung, ist somit unabhängig vom Einstandspreis einer Bank oder eben einer Leasinggesellschaft, zumindest in unserem Segment, das für langfristige Zusagen und Partnerschaft

steht. Wir stehen mit unseren großen Finanzierungen ja eher in der Abwägung zwischen Schuldscheinen, Bonds oder der Eigenfinanzierung. Also der Frage, wie man die Organisation langfristiger Finanzierungen hinkommt. Denn: je länger die Laufzeit, desto schwieriger ist es, dafür Finanzierungspartner zu gewinnen. Unsere große Attraktivität besteht auch darin, Refinanzierungen mittel- und langfristig einwerben zu können.

Da kommt Ihre Einbettung in die Sparkassenlandschaft zum Tragen?

Richtig. Hinter uns steht die größte und finanzstärkste Bankenorganisation – ein stabiles und krisenfestes Netzwerk aus über 400 Bankindividuen. In diesem starken Netzwerk sind mittel- und langfristige Finanzierungen in ganz anderem Maße möglich. Fast jeder unserer Gesprächspartner auf Kundenseite hat die Sparkassen längst auf dem Radar. Mit der DAL hat er einen Partner, der dieses starke Netzwerk auch für größere Projekte koordinieren

„Je länger die Laufzeit, desto schwieriger ist es, überhaupt noch Bankengruppen für eine Finanzierung zu finden“

kann. Dabei denken wir nicht als Produktspezialist, sondern als lösungsorientierte Asset-Finance-Partner. Wir fragen: Was können wir in Ihrem konkreten Fall tun?

Nennen Sie uns einen konkreten Fall?

Beispielsweise konnte die Finanzierung der Hauptverwaltung eines DAX-Konzerns auf diese Weise gesichert werden. Immerhin ein Investment von über 100 Millionen Euro. Denn eine solche Dimension benötigt viele Finanzierungspartner. Wir haben in diesem Fall die einzelnen Partner quasi als Konsortialmanager angefragt, gesteuert und die gesamte vertragliche Gestaltung der Einbindung übernommen. Dadurch konnte der Kunde die langfristigen Zusagen von über zehn Sparkassen nutzen, hatte aber gleichzeitig nur einen Ansprechpartner.

„Immobilien, Großmobilen, Markenrechte oder Umlaufvermögenswerte – Unternehmen entdecken mit uns viele werthaltige *Assets*“

Kai Eberhard, Geschäftsführer der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH

Geht der Trend hin zu solchen umfassenden Dienstleistungen?

Kunden wünschen sich immer mehr Service, insofern ganz klar ja. Und im Bereich Neubau haben wir ja mit der DAL Bautech eine sehr erfolgreiche Tochtergesellschaft, die über die Finanzierung hinaus auch die gesamte Projektsteuerung übernimmt. Das 18köpfige Team um Geschäftsführer Holger Würk fungiert quasi als „Bauabteilung auf Zeit“, die von der ersten Analyse der aktuellen Situation und des Bedarfs über die Planung, Ausschreibung und Vergabe bis hin zur Realisierung und des Reportings an die Bank alles übernimmt. Wir liefern hier also Kosten- und Terminalsicherheit und entlasten die Kunden von originären Bauherrenaufgaben. Wer selbst schon einmal gebaut hat, weiß, wie wertvoll das auch im Hinblick auf das eigene Tagesgeschäft sein kann.

Neubau-Immobilien gehören zu den typischen Assets, die sich für Leasing eignen. Welche noch?

Im Leasing schlummern in dieser Hinsicht viele Möglichkeiten. Im „sale & lease-back“-Verfahren lassen sich viele Unterneh-

menswerte aktivieren. Manche Unternehmen entdecken mit uns neben Immobilien beispielsweise Großmobilen, Markenrechte oder Umlaufvermögenswerte als werthaltige mittel- und langfristige Assets. Nehmen Sie einen Rohstoffhändler, der sein Umlaufvermögen bisher über Kontokorrentkredit finanziert hat. Wir klären mit ihm, ob sich der „Bodensatz“ seines Lagers nicht besser über die DAL finanzieren lässt. In der Regel liefern wir hier günstige Alternativen mit gleichzeitig hoher Planungssicherheit für die Unternehmen.

Sind Sie der direkte Ansprechpartner, oder wendet man sich an die Sparkasse?

Wir haben ein breites eigenes Vertriebsnetz und sind damit nah am Kunden. Gleichzeitig sind wir über die Sparkassen vor Ort präsent. Insofern: beides geht. ■

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG
Eleonorenstraße 64 • 55252 Mainz-Kastel - Wiesbaden
Tel.: + 49 (0) 61 34 / 565-150 • info@dal.de • www.dal.de

Veränderte Finanzmärkte: Kundenbedarfe und *Asset-Finance*-Lösungen der DAL

Kundenbedarf Transaktionssicherheit

S-Finanzgruppe ist auch bei langfristigen Finanzierungsanfragen leistungsfähig

Kundenbedarf Diversifikation

Unabhängigkeit von Finanzierungspartnern durch Vielfalt der Finanzinstrumente

Kundenbedarf Flexibilität

Professionelle Konditionen- und Strukturoptimierung hat Einfluss auf

- Aufteilung Eigen- zu Fremdkapital
- Sicherheitenstellung
- Mitverpflichtungen/*Covenants*
- Zinssatz, Tilgung *et cetera*