

LOKOMOTIVEN-LEASING – EINE INTERESSANTE FINANZIERUNGSNISCHE

LEASING IM BAHNSEKTOR IST EIN MILLIONENGESCHÄFT. BETREIBER KÖNNEN AUS EINER REIHE VON INDIVIDUELLEN FINANZIERUNGSMODELLEN AUSWÄHLEN – EIN BEISPIEL.

Effekte wie Digitalisierung, Regulatorik und Null-Zinsen verändern seit Jahren den Finanzierungsmarkt und sorgen für einen Konzentrationsprozess. Denn Rendite wird nur noch über Volumen und schlanke Prozesse erzielt. Vor diesem Hintergrund entdecken immer mehr Player den Markt der Finanzierung von Lokomotiven.

Denn der Schienenverkehr ist extrem kapitalintensiv für die Betreiber, weshalb die Branche Finanzierungsanbietern zugleich hohe Volumina ermöglicht. Vor allem für die mehr als 100 privaten Bahnbetreiber bundesweit, die im Schnitt nach Branchenangaben sicher drei Lokomotiven haben, ist deshalb Leasing eine interessante Option.

Dafür gibt es zwei zentrale Gründe: Der Kaufpreis von zwei bis fünf Millionen

Euro für eine neue Zugmaschine oder die 400.000 Euro für eine gebrauchte, muss nicht der Bahnbetreiber entrichten, sondern sein Leasinggeber.

Das spart insbesondere finanzklammen privaten oder öffentlich-rechtlichen Betreibern oder gar Existenzgründern hohe Ausgaben, weil stattdessen nur die monatliche Leasingrate fällig ist. Das eigene Kapital wird geschont, was nicht nur das Bankenrating verbessert. Der Betrieb bleibt liquide, um in Infrastruktur, Werbung oder Personal zu investieren.

Zugleich ist die monatliche Leasingrate zu 100 Prozent steuerlich absetzbar, und der Betreiber hat über die gesamte Laufzeit seines Vertrags von sechs oder acht Jahren Kostensicherheit, für die Lok und auf Wunsch auch für anstehende und die kommende Revisionen. Zudem gilt die Branche als sicher im Zeitalter von Klimawandel, Dauerstau auf den Straßen oder Feinstaub-bedingten Fahrverboten, weshalb der Schienenverkehr sowohl bei der Personenbeförderung wie im Gütertransport eine sehr gute Prognose hat.

Das bestätigt der Einstieg der Nürnberger Leasing GmbH (NL) in diesen Markt zum Jahreswechsel.

Die inhabergeführte Gesellschaft, die bundesweit zu den Marktführern gehört bzgl. Größe und Branchenmix, finanziert bereits Mobilität und Logistik und sammelt aktuell Know-how mit e-Fahrzeugen. Und mit einem Experten aus der Finanzierungsbranche für Lokomotiven, der seit Herbst für die NL arbeitet, haben die Franken auch das entsprechende Fachwissen und die Kontakte für die in Summe doch recht übersichtliche Branche an Bord.

Demnach laufen Diesel- wie E-Loks 30 Jahre und länger, brauchen aber alle acht Jahre eine Inspektion, die zwei bis drei Monate dauert und auch mal mehr als 250.000 Euro kosten kann. Die NL bietet nun erstmals Finanzierungen, die diese Extrakosten beinhalten, so dass der Kunde nur kontinuierliche Ausgaben hat.

Um das eigene Risiko zu minimieren, finanziert der neue Anbieter nur Loks, bei denen, mit dem Kauf des Fahrzeugs diese Hauptuntersuchung bereits mitfinanziert ist.

Bahnbetreiber können per Leasing analog einem Bankkredit nur die HU finanzieren oder nur die Lokomotive; die Lokomotive samt anschließender HU oder als umfangreichste Variante das Fahrzeug samt HU zu Beginn der Laufzeit und an deren Ende. Die 250.000 Euro teure HU samt Ersatzfahrzeug für die bis zu dreimonatige Ausfallzeit wird dann in die monatliche Leasingrate mit eingepreist. Somit hat der Betreiber nie außerordentliche Kosten, die ihn gleichsam vom Gleis werfen würden. Soviel Kontinuität bonifizieren auch die Kredit-gebenden Banken üblicherweise mit günstigen Konditionen bei großzügigen Limits.

Im konkreten Einzelfall kann das bedeuten, dass zu Beginn eines Leasingvertrags eine HU vorgezogen wird. Ob diese der Verkäufer leistet oder der Leasinggeber als Käufer, ist



Hohe Flexibilität bei der Vertragsgestaltung oder Kulanz in der Praxis sind weitere Parameter, mit denen Anbieter in diesem Markt künftig punkten.

Verhandlungssache und schlägt sich letztlich im Gesamtpreis nieder. Denn eine Lok, die ohne HU 350.000 Euro kosten würde, kann mit HU 600.000 Euro wert sein. Neue Finanzierungsplayer steigen auf Grund der Kapitalintensität vermutlich erst mal im Gebrauchtsegment ein, sammeln dort Markterfahrung und interessieren sich für langfristige Geschäftsbeziehungen.

Der Markt ist mit fünf Herstellern wie Alstom, Bombardier oder Vossloh überschaubar. Hinzu kommen rund zehn Händler und etwa 150 Werkstätten bundesweit, bei denen die Grenzen zwischen Handel und Service teils fließend sind. Auch die Abhängigkeiten von Herstellern. Schließlich ist auch die Abgrenzung zum Waggon-Handel und deren Reparatur fließend. Diese Zubehör-Finanzierung ist für Leasinggeber im zweiten Schritt ebenfalls interessant, zumal der Schienenverkehr eine gute Wachstumsprognose hat.

Insgesamt wird der Markt für Schienen-Equipment nun neu gemischt, wenn inhabergeführte Finanzierer in diesen Markt eintreten. Denn als Mittelständler haben sie gelernt, kunden- und lösungsorientiert zu denken und zu handeln. Das zeigt das Beispiel der HU-Einbindung

in die Leasingrate.

Dass der Markt im Fluss ist, belegen einige Zahlen: Die Nürnberger Leasing steht aktuell mit drei Bahnbetreibern kurz vor dem Abschluss von Verträgen und erhält falls wöchentlich Anfragen, so etwa auch von Dienstleistern, die Lokomotiven befristet vermieten. Auch die müssen ja ihren Fuhrpark finanzieren. Zugleich wächst das Netzwerk in die Bahn-Logistik hinein, weil auch Firmen auf ihrem Werksgelände auf Schienenverkehr setzen. ==



LARS BERGMANN

Seit Juni 2016 bei der Nürnberger Leasing – als Spezialist für Schienenfahrzeuge. Der studierte Ökonom hat zudem Erfahrung als Fondsmanager.