

Neue Geschäftsmodelle für Stapler und Krane

Neue Geschäftsmodelle für das Mobilienleasing versprechen mehr Flexibilität. Im Mittelpunkt stehen Flexibilität, Wartung und Service. Als Vordenker in der Leasingbranche versteht sich Thomas Koch von der Nürnberger Leasing (NL). „Operate Leasing“ oder „pay per use“ sind für ihn nur Schlagworte.

Wo liegt der Mehrwert im Bereich des „Operate leasing“ für den Händler, den Hersteller oder den Verkäufer? Die NL ist an Geschäften und Geschäftsmodellen interessiert, die allen Vertragspartnern einen Mehrwert bieten. Das Pay-per-use-Modell sei da schon deutlich interessanter und erinnere an das Car-sharing-Prinzip, bei dem quasi auch nur die konkrete Nutzung abgerechnet wird.

Dazu Koch zur STAPLERWORLD: „Solche Modelle werden dann etwa für Stapler interessant, wenn der User monatlich einen Betrag pauschal bezahlt und einen zweiten je nach Benutzung.“ Solche Modelle funktionierten aber nur in Kooperation mit den Herstellern/Händlern, die Messgrößen installieren müssten, die den Verbrauch User-spezifisch dokumentieren und idealerweise per Fernabrechnung für die Abrechnung überspielen.

„Das ist alles nichts Neues, wo sich Partner handelseinig sind und gegenseitig vertrauen können,“ sagt der Saarländer. Spannend würden diese Modelle, wenn sie beliebig übertrag- und duplizierbar werden.

Bei der Tassima AG in Berlin, die Dieselbusse auf Elektroantrieb umrüstet, haben die Franken mit dem Umrüster gemeinsam ei-

ne Vertriebsleasinggesellschaft gegründet. Diese kauft den Altbesitzern ihre Busse ab, finanziert deren Umrüstung auf e-Antrieb und vermietet anschließend die Fahrzeuge an die vormaligen Betreiber. Für die dreimonatige Umrüstphase stellt der Finanzierer auf Wunsch ein Ersatzfahrzeug. So kann sich Koch vorstellen, dass ein Anbieter von Staplern mit ihm ein Mietmodell kreiert, bei dem er zum Beispiel nur seinen Händler-Einkaufspreis plus der eigenen Marge zugrunde legt und seine restliche Investition über die monatliche Miete refinanziert, durch die er dauerhaft mit dem Kunden in Verbindung bleibt. Durch diese Kontinuität ist er mit ihm im Dialog, um ihm etwa auch Wartung, Versicherungen oder weitere Produkte anzubieten. Und schließlich: Wenn der Kunde vor der Zeit einen anderen Stapler will und eventuell eines anderen Herstellers, kann die NL durch ihre Unabhängigkeit und ihr Verwertungsnetzwerk dies möglich machen.

Dabei verteuere sich eine Lösung nahezu nie. Der Ertrag für die Franken resultiert aus Synergien entlang der Prozesskette, in der andere Kosten, etwa in der Verwaltung oder Gestaltung von Sonderfallregelungen, kompensiert werden. Koch: „Der Partner gibt einen Teil seiner Marge an uns ab, erhält im Gegenzug aber ein attraktiveres Vertriebsmodell.“ Über das steigende Volumen verbesserten sich seinerseits seine Einkaufskonditionen, seine Verwaltungskosten, seine „Kundenkontakte und sein Ertrag. In Prozent möchte Koch dies nicht quantifizieren: „Verrinnerlichen dessen Mitarbeiter die Virtuosität des Geschäftsmodells, können sie dies an die Kunden



Thomas Koch leitet das Leasinggeschäft.

kommunizieren, passt er seine Geschäftsprozesse an die Veränderung an, kann er seine Hersteller und Lieferanten dafür gewinnen. Wer immer nur den Preis im Kopf hat oder seine schnelle Provision, tut sich mit solchen Modellen erfahrungsgemäß schwer.“ Alle anderen könnten sich dadurch aus dem Heer vieler Anbieter zu einem Spezialisten oder Marktführer weiterentwickeln. Zehn Prozent des jährlichen Neugeschäftes, das sich auf 100 Mio. EUR beläuft, entfällt bei der NL auf Stapler, die üblicherweise zwischen 20.000 und 100.000 EUR kosten. Weitere zehn Prozent entfallen auf Krane, Hubbühnen oder Radlader.

info

Bilder: NL

www.nuernberger-leasing.de



Bild: Mora

Umfirmierung

Targo Commercial Finance gleicht den Markennamen an die Muttergesellschaft an und tritt zukünftig ausschließlich unter der Dachmarke Targobank auf. Unter dem Segment „Firmenkunden“ werden alle Services wie gewohnt weiterhin angeboten. Es ändert sich nur das Logo, das Team und die Prozesse bleiben gleich. Alle Dokumente tragen neben dem bekannten Logo weiterhin den Zusatz Commercial Finance.

info

www.targobank.de

