

PRESSEMITTEILUNG

Signal der Sicherheit

Im Baumaschinengeschäft entscheidet mehr als nur der Zinssatz

ISMANING (SR). Ob kleine oder große Unternehmen: Sie sind aufgrund der Corona-Pandemie und den wirtschaftlichen Folgen unter extremem Druck. Forderungen und Kredite müssen bedient werden. Im Lockdown stand und steht vor allem im Fokus, die Liquidität zu schonen, um zahlungsfähig bleiben zu können. Das ist umso wichtiger, wenn Baustellen wie in Österreich eingestellt wurden und es auch in Deutschland zu Einschränkungen im Tagesgeschäft kommt. Weil niemand vorhersehen konnte, wie sich die Krise auswirkt, schnürte die herstellereigene Finanzierungsgesellschaft Caterpillar Financial Services mit Sitz in Ismaning kurzerhand das Hilfsprogramm „Jetzt flexibel bleiben“ für Kunden von Cat Baumaschinen in Deutschland und Österreich. Wir sprachen mit dem verantwortlichen Sales & Marketing Manager, Thomas Wurm, über den Erfolg der Maßnahme.

Wann war klar, dass Kunden im ersten Lockdown letztes Frühjahr Hilfe benötigten und Sie schnell reagieren mussten, um sie während der Corona-Pandemie zu unterstützen?

Thomas Wurm: In der ersten und zweiten Märzwoche 2020 erreichten uns die ersten Anfragen aus Österreich. Kunden wandten sich mit der Bitte an uns, Verträge zu modifizieren und Raten anzupassen, da es zu ersten Einschränkungen und sogar Stilllegungen von Baustellen kam. Kurz darauf setzten sich auch Kunden in Deutschland mit uns in Verbindung, um vorab zu eruieren, inwiefern wir sie unterstützen würden. Für uns war schnell klar, dass wir unseren Kunden Hilfe anbieten werden – so wie wir es auch in früheren Krisen immer gemacht haben und was für uns als konzerneigener Finanzdienstleister von Caterpillar eine primäre Aufgabe ist.

Im März ging es Schlag auf Schlag, mit den von der Bundesregierung beschlossenen Maßnahmen, wie Kontakt- und Ausgangsbeschränkungen. Bereits am 12. März 2020 hatten wir einen ersten Entwurf unseres Kundenanschreibens unter dem Motto „Jetzt flexibel bleiben“ vorbereitet. Mit der Umsetzung wollten wir dann schnell reagieren und eine Woche später haben wir unser Kundenanschreiben verschickt.

An wen richtete sich Ihr Angebot?

Thomas Wurm: Damit wollten wir Kunden die Sicherheit vermitteln, dass Cat Financial als langfristiger Partner seine Kunden unterstützt und auch in der Krise erreichbar ist. Zugleich haben wir Kunden zugesichert, dass wir im Bedarfsfall die Ratenstruktur ihrer bestehenden

Finanzierungs- und Mietverträge im Jahr 2020 ohne zusätzliche Gebühren anpassen werden. Kunden die Sicherheit zu geben, dass wir sie bei den damals unvorhersehbaren Auswirkungen der Pandemie unterstützen werden, war für uns das zentrale Thema und rückblickend das entscheidende Signal, das sich viele unserer Kunden auch gewünscht oder erhofft haben. Zudem haben wir einen zusätzlichen Kommunikationskanal geöffnet, über den sie sich digital und unbürokratisch mit ihrer Anfrage an uns wenden konnten. Denn gleichzeitig mussten wir sicherstellen, dass die Teams aus unserem Customer Service und dem Vertrieb auf dem extra neu eingerichteten Kommunikationskanal für unsere Kunden erreichbar waren, während die komplette Belegschaft zu ihrem Schutz quasi über Nacht vom Homeoffice aus ihrer Arbeit nachging.

Wie wichtig war es, ein psychologisches Signal zu senden, dass Sie zur Stelle sind?

Thomas Wurm: Es war ein starkes Zeichen, aus Eigeninitiative proaktiv alle unsere Kunden in Deutschland und Österreich anzuschreiben und ihnen Sicherheit zu vermitteln, dass wir sie unterstützen, wenn sie uns brauchen und wie sie uns im Lockdown am besten erreichen. Es entspricht aber auch unserem Selbstverständnis und ist ein zentraler Bestandteil unserer Werte, dass wir unseren Kunden zur Seite stehen. Wir haben in der Vergangenheit einige Herausforderungen zusammen gemeistert und sind uns unserer Verantwortung als Finanzierer in schwierigen Situationen bewusst. Denn oftmals kann es in Krisen wie diesen um Existenzen gehen. Das Ende des Baubooms Ende der 90er-Jahre, das Elbehochwasser 2002 oder die Auswirkungen der Finanzkrise 2008 waren ebenfalls Ereignisse, auf die wir mit Hilfsprogrammen reagiert haben, um Kunden die Sicherheit zu geben, dass sie nicht allein gelassen werden. Ich glaube, besser können wir unsere Wertschätzung, die wir für jede einzelne Kundenbeziehung empfinden, nicht ausdrücken. Wie heißt es immer so treffend in einer Partnerschaft: in guten wie in schlechten Zeiten. Doch in guten Zeiten ist es leicht, an der Seite zu stehen. Entscheidend ist, wenn es darauf ankommt.

Wie fiel die Reaktion der Kunden aus, dass Sie proaktiv an sie herangetreten sind?

Thomas Wurm: Die Kundenrückmeldungen waren überwältigend positiv. Glücklicherweise waren viele unserer Kunden von der Pandemie nicht unmittelbar betroffen. Sie waren einfach nur dankbar, dass sie auf unsere Hilfe zählen konnten, hätten sie diese benötigt. Jedoch gab es auch zahlreiche Firmen, die Ratenausstände oder Vertragsmodifizierungen in Anspruch nehmen mussten, da ihre Betriebe vorübergehend eingestellt wurden oder Umsätze weggefallen sind.

Waren mit der Umstellung Kosten für Kunden verbunden?

Thomas Wurm: Nein, und das dürfte uns von Banken und einigen Mitbewerbern unterscheiden. Alle Verträge wurden zum ursprünglich vereinbarten Zins ohne weitere Gebühren wunschgemäß angepasst. Dabei stand von Anfang an für uns fest, dass wir aus unserer Hilfe und aus einer Krise keinen Profit schlagen wollen. Was einen großen Unterschied ge-

genüber anderen macht: Wir finanzieren ausschließlich Cat Baumaschinen und die von Zeppelin vertriebenen Produkte. Anders als Banken haben wir also einen direkten Bezug zu den finanzierten Baumaschinen und den Kunden. Von daher waren die positiven Reaktionen für uns wichtig und zusätzlich Motivation für das gesamte Team, das die zahlreichen Verträge modifiziert hat.

Wird sich das positiv auf zukünftige Geschäfte auswirken?

Thomas Wurm: Alle Kunden, die sich mit einer Anfrage an uns gewandt haben, wurden durch unsere Vertriebsmitarbeiter persönlich kontaktiert. So haben wir individuelle Lösungen für sie erarbeitet. Ich bin überzeugt, dass sich viele Geschäftspartner auch zukünftig an Cat Financial positiv erinnern werden, wenn es um die Finanzierung ihrer nächsten neuen oder gebrauchten Cat Baumaschine geht. Unsere Aufgabe als Finanzdienstleister innerhalb des Caterpillar Konzerns ist es, Kundenbeziehungen auf Lebenszeit aufzubauen. Wir versprechen uns natürlich, dass auch unser Kundenhilfsprogramm dazu beiträgt, dass viele unserer Kunden in uns mehr als nur einen Zinssatz sehen und eine dauerhafte Geschäftsbeziehung mit uns und Zeppelin pflegen.

Wie vielen Kunden stand das Wasser tatsächlich bis zum Hals und wie viele nahmen das Angebot in Anspruch?

Thomas Wurm: Die Anzahl der Kunden, die unsere Hilfe in Anspruch nahmen, fiel geringer aus, als wir dies aufgrund der Unsicherheit Mitte März angenommen hatten. Es kam auch glücklicherweise nicht zu nennenswerten Ausfällen im Vergleich zu Vorjahren. Dennoch gibt es Unterschiede, etwa in Österreich, wo die Baustellen für einige Wochen geschlossen werden mussten. Dort haben wir rund 30 Prozent aller Verträge umgestellt – in Deutschland waren es in etwa zehn Prozent.

Wie aufwendig war es, in so kurzer Zeit die Verträge umzuschreiben?

Thomas Wurm: Die Anzahl an Vertragsumstellungen, die Kolleginnen und Kollegen aus ihrem Homeoffice aus bearbeitet haben, hatten wir in unserer fast 30-jährigen Firmengeschichte in Deutschland zuvor noch nicht erlebt. Innerhalb von vier Monaten wurden mehr als 1 200 Finanzierungs- oder Mietverträge angepasst. Das haben wir normalerweise in zehn Jahren insgesamt. Ein großer Dank gilt hier dem gesamten Team von Cat Financial und allen voran unserem Customer Service, der unermüdlich Anfrage für Anfrage bearbeitet hat.

Können Kunden heute auch noch zu Ihnen kommen, wenn sie ihre Finanzierungsverträge aufgrund des erneuten und verschärften Lockdowns anpassen müssen?

Thomas Wurm: Wie in der Vergangenheit, so gilt auch in der Zukunft, dass wir unsere Kunden unterstützen und langfristig betreuen. Kunden können sich mit einem Problem oder in einer schwierigen Lage jederzeit an uns wenden.

Welche Erwartungen haben Sie seitens Caterpillar Financial Services an das Geschäftsjahr 2021?

Thomas Wurm: Die Entwicklung und der Erfolg unserer Kunden hängen im Wesentlichen vom Auftragseingang für deren Bauleistungen ab. Hier vernehmen wir vor dem aktuellen Hintergrund vergleichsweise gute Signale.

Rechnen Sie 2021 mit einer großen Pleitewelle, weil Aufträge ausbleiben und Kredite nicht mehr bedient werden können?

Thomas Wurm: Nein, zumindest nicht für das Umfeld von Bau, Gewinnungsindustrie und Landwirtschaft. Das sind alles Bereiche, die Caterpillar und Zeppelin vornehmlich bedienen. Hier erwarten wir nach dem Geschäftsverlauf im letzten Jahr keine Zahlungsausfälle in der Breite.

Teile der Wirtschaft stehen still und die Politik schnürt Milliardenpakete, um den Totalabsturz zu verhindern. Die Rettungsmaßnahmen treiben die Staatsschulden in die Höhe. Stellen Sie sich auf eine Rezession ein?

Thomas Wurm: Einen wirksamen und von der Bevölkerung akzeptierten Impfstoff vorausgesetzt gehe ich davon aus, dass wir ab Mitte bis Ende 2021 schrittweise zu etwas mehr „Normalität“ zurückkehren. Damit verbunden sollten sich auch die Aussichten der Unternehmen und die Stimmung der Konsumenten als wichtige Faktoren für die wirtschaftliche Entwicklung wieder verbessern.

Wie können Betriebe ihre Eigenkapitalbasis unter diesen wirtschaftlichen Bedingungen stärken und wie kann ihnen das Angebot von Caterpillar Financial Services dabei helfen?

Thomas Wurm: Die kapitalschonendste Maschinenbeschaffung gelingt mit langfristigen Mietverträgen, die entsprechend der geplanten Nutzung mit einem Restwert der Maschine kalkuliert werden. Das bringt gleich zwei Vorteile: Zum einen ist die monatliche Rate entsprechend niedrig. Zum anderen wird die Maschine bei Cat Financial aktiviert. Der Kunde verbucht nur den Aufwand in seiner Gewinn- und Verlustrechnung und verkürzt so seine Bilanzsumme. Damit kann er seine Eigenkapitalquote und damit gegebenenfalls sein Rating bei der Bank verbessern.

Gerade in einer Wirtschaftskrise ist genügend Liquidität essenziell. Während sich Konzerne vergleichsweise einfach über die Finanzmärkte frisches Kapital beschaffen können, haben KMU diese Möglichkeit oft nicht. Was können KMU tun, um sich ein finanzielles Polster aufzubauen?

Thomas Wurm: In jedem Fall sollte man sich bei der Wahl seiner Finanzierungspartner breit aufstellen und Angebote von einem Absatzfinanzierer, wie wir es sind, nutzen. So werden

vorhandene Kreditlinien bei den Banken geschont, die für andere essenzielle Zwecke wie die Beschaffung von Baustoffen zur Verfügung stehen.

Bauunternehmen stecken in einer Zwickmühle: Sie müssen rechtzeitig für Liquidität sorgen, können aber schwer abschätzen, wie lange die Krise dauern wird. Was empfehlen Sie im Hinblick auf die Finanzierung von Investitionen in neue und gebrauchte Baumaschinen und im Hinblick auf den Maschinenpark?

Thomas Wurm: Ich bin von jeher ein Befürworter einer Mischung unterschiedlicher Finanzierungsprodukte. Egal, ob neu oder gebraucht: Dauerhaft benötigte Maschinen sollten gekauft, finanziert und entsprechend in der Bilanz beim Kunden aktiviert werden. Um Spitzen abzufangen oder für zeitlich begrenzte Projekteinsätze würde ich dagegen die längerfristige Miete einer Maschine empfehlen. Das entlastet Kunden im Hinblick auf die Liquidität und der Kunde hat die Flexibilität, am Ende der Vertragslaufzeit zu entscheiden, ob die Maschine weitergemietet, durch eine neue ersetzt oder an Zeppelin zurückgegeben wird. Darüber hinaus bieten wir Kunden in Deutschland die Möglichkeit, auch bei Reparaturen oder Überholungen durch Zeppelin ihre Liquidität zu schonen, indem sie die anfallenden Kosten bis zu 24 Monate finanzieren. Nicht zuletzt entscheiden bei Investitionen in Baumaschinen eine Vielzahl von Argumenten. Für Maschinen von Caterpillar spricht die beste Technik am Markt sowie ein leistungsfähiges Vertriebs- und Serviceteam von Zeppelin. Aber auch mit unseren attraktiven Finanzierungsangeboten wollen wir unseren Beitrag dazu leisten und ein weiterer Grund sein, Kunden zu unterstützen, damit sie dauerhaft erfolgreich sind.

Bildtexte

Bild 1: Thomas Wurm, Sales & Marketing Manager bei Caterpillar Financial Services.

Bild 2: Auch in der Corona-Pandemie die Liquidität sichern. Grafik: Zeppelin

Foto: Zeppelin

Zur Veröffentlichung, honorarfrei. Belegexemplar oder Hinweis erbeten.

Über die Zeppelin Baumaschinen GmbH

Die Zeppelin Baumaschinen GmbH ist Europas führende Vertriebs- und Serviceorganisation der Baumaschinenbranche und seit 1954 in Deutschland Vertriebs- und Servicepartner von Caterpillar Inc., dem weltgrößten Hersteller von Baumaschinen. Mit 1.747 Mitarbeitern und einem 2019 erwirtschafteten Umsatz von 1,18 Milliarden Euro ist die Zeppelin Baumaschinen GmbH die größte Gesellschaft des Zeppelin Konzerns. Zum Produktportfolio zählen neben dem Vertrieb von neuen und gebrauchten Caterpillar Baumaschinen der Service, der bundesweit flächendeckend in 35 Niederlassungen erfolgt, die Beratung und die Finanzierung

für die Geräte. Die Zentrale und der juristische Sitz der Zeppelin Baumaschinen GmbH befinden sich in Garching bei München.

Weitere Informationen unter zeppelin-cat.de.

Über den Zeppelin Konzern

Der Zeppelin Konzern bietet Lösungen in den Bereichen Bauwirtschaft, Antrieb und Energie sowie Engineering und Anlagenbau an und ist weltweit in 43 Ländern und Regionen an mehr als 220 Standorten aktiv. Rund 10.000 Mitarbeiter arbeiten in einer Managementholding, sechs Strategischen Geschäftseinheiten und einem Strategischen Managementcenter (Zeppelin Digit) zusammen: Baumaschinen Zentraleuropa, Baumaschinen Nordics, Baumaschinen Eurasia (Vertrieb und Service von Bau-, Bergbau und Landmaschinen), Rental (Miet- und Projektlösungen für Bauwirtschaft und Industrie), Power Systems (Antriebs- und Energiesysteme), und Anlagenbau (Engineering und Anlagenbau). Alle digitalen Geschäfte werden bei Zeppelin Digit gebündelt. Im Geschäftsjahr 2019 erwirtschaftete der Konzern einen Umsatz von 3,1 Milliarden Euro. Die Zeppelin GmbH ist die Holding des Konzerns mit juristischem Sitz in Friedrichshafen und der Zentrale in Garching bei München. Der Zeppelin Konzern ist ein Stiftungsunternehmen. Seine Wurzeln liegen in der Gründung der Zeppelin-Stiftung durch Graf Ferdinand von Zeppelin im Jahr 1908.

Weitere Informationen unter zeppelin.com.

Zeppelin Baumaschinen GmbH

Kommunikation

Graf-Zeppelin-Platz 1

85748 Garching bei München

Klaus Finzel

Tel.: +49 89 3 20 00 - 341

klaus.finzel@zeppelin.com

zeppelin-cat.de