

TANK STOP

Ausgabe 04 | 2018

Das eft-Fachmagazin für Tankstelle und Mittelstand



TITELTHEMA

Kaffee ist Kult –
besonders an Tankstellen

SHOPNEWS

Erfolgsrezept Bier –
über 140 Biersorten

INSIDE

Tankstelle des Jahres 2019 –
Save the date

Auf den Finanzierungsmix kommt es an

Bereits seit 1963 begleitet die MMV Leasing bundesweit gewerbliche Kunden als Finanzierungspartner. Tankstellen- und Waschtechnik bilden dabei seit vielen Jahren einen besonderen Kompetenzschwerpunkt.

Ein Interview mit Kay Kalter, Leiter Marktbereich Kunden der MMV Leasing aus Koblenz.

MMV Leasing ist Partner von zahlreichen Unternehmen aus der Branche. Wie hat sich das entwickelt?

Kay Kalter: Bereits in den frühen 1980er-Jahren gab es zahlreiche Kontakte zu Mitgliedern des Bundesverbandes Freier Tankstellen (bft) und zum Vorstand. Daraus entstand dann die langjährige Kooperation mit dem Verband und die Zusammenarbeit mit vielen bft-lern.

Arbeiten Sie nur mit dem Bundesverband Freier Tankstellen oder ist die MMV auch Kooperationspartner von Herstellern und Lieferanten?

Kay Kalter: Zahlreiche Hersteller und Lieferanten von Tankstellen- und Shop-Equipment empfehlen uns ihren Kunden als Finanzierungsexperten. Herausragend ist dabei unsere Partnerschaft mit der Otto Christ AG, einem der renommiertesten Anbieter in der Branche.

Abgerundet wird unser Netzwerk mit Pächtern, Betreibern, Lieferanten und Herstellern durch unsere Zusammenarbeit mit Dienstleistern und Beratungsunternehmen, auf deren Know-how unsere Partner zurückgreifen können. Hier möchte ich als Beispiel die Contax-Steuerberatung aus Witten nennen. Das sind echte Profis in ihrem Segment, die sich in dem Thema bestens auskennen – das passt zu uns und ergänzt unser Angebot perfekt.

Welche Objekte in und um die Tankstelle können über die MMV finanziert werden?

Kay Kalter: Speziell rund um die Tankstelle finden sich zahlreiche Investitionsobjekte, bei denen sich eine Realisierung mithilfe Leasing oder Mietkauf anbietet. Neben den typischen Objekten wie Kassen, Shop-Einrichtungen und Sicherheitstechnik werden Bedarf und Nutzen an energieeffizienten Invests, wie LED-Beleuchtung und Photovoltaikanlagen immer größer. Selbstverständlich auch unverändert die Tankstellen-Klassiker: Waschtechnik, Zapfanlagen und Preisanzeigen.

Haben sich die Motive Ihrer Kunden zu leasen über die Jahrzehnte verändert?

Kay Kalter: Nach unserer Beobachtung verändert sich die Motivation regelmäßig mit der gesamtwirtschaftlichen Situation. Zurzeit geht es den meisten Unternehmen in Deutschland recht gut. In diesen Zeiten spielen steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten eine größere Rolle. Aber auch die Liquiditätsvorsorge, um sich für schwierigere Phasen Spielräume zu erhalten, ist unverändert ein Argument.

Nicht wenige Unternehmer haben in der Vergangenheit erkannt, dass es sinnvoll ist, sich in Finanzierungsfragen nicht nur von ein oder zwei Hausbanken abhängig zu machen.

Wie sehen Sie die nähere Zukunft der Tankstellenbranche aus Sicht des Finanzierungspartners?

Kay Kalter: Die Entwicklungen gehen auch in diesem Markt enorm schnell. Themen wie E-Mobilität, Kostenoptimierung, Energieeffizienz und Digitalisierung bringen für die Betreiber und Pächter zusätzliche Herausforderungen und damit meist auch Investitionserfordernisse mit sich. Dafür gilt es, sich richtig aufzustellen und einen gesunden Finanzierungsmix aus Bankkrediten, Eigenmitteln aber auch z.B. Leasing oder Mietkauf bei einem ergänzenden Partner außerhalb der Hausbanken herzustellen.

♦ MMV Leasing



Kay Kalter, Leiter Marktbereich Kunden der MMV Leasing und seine Mitarbeiter kennen den Markt seit Jahrzehnten.