



## **akf bank auf der EMO 2013: Peter Fischermann im Gespräch** *Mittelstandsfinanzierer erweitert Angebot für den Maschinenbau*

(NL/4281180762) Wuppertal, 09.09.2013. Für immer mehr Unternehmen des Maschinenbaus ist die akf bank als Objektfinanzierer mit hohem Spezial-Know-how in der Branche als Ergänzung zur Hausbank der richtige Partner für die Finanzierung der Kerninvestitionen. Peter Fischermann, Direktor industriefinanz der akf bank, zum erneut erweiterten Produkt- und Serviceangebot der Wuppertaler Unternehmerbank.

Redaktion: Das Thema Energieeffizienz steht mehr denn je im Fokus von Politik und Wirtschaft. Auch für die Werkzeugmaschinenindustrie ist Nachhaltigkeit in der Industrieproduktion ein Zukunftsthema, mit dem sie international punkten kann. Welche Antworten hat die akf bank auf dieses Thema?

Peter Fischermann: Das wirtschaftliche Umfeld der Werkzeugmaschinenindustrie ist durchaus vielversprechend. So wird nach drei starken Vorjahren für 2014 wieder mit einem Wachstum von zehn Prozent gerechnet. Als verlässlicher und starker Finanzpartner an der Seite von Herstellern und Handelshäusern werden wir alles daran setzen, selbst bei ambitionierten Investitionsplänen exakt auf unsere Kunden und Vertriebspartner zugeschnittene Finanzierungslösungen zur Sicherung ihrer Zukunft bereitzustellen. Gerade bei Investitionen in energieeffiziente Technologien können wir zeigen, wie wichtig passgenaue Finanzierungsprodukte sind. So bezeichnen 70 Prozent der befragten Unternehmen des aktuellen Ernst & Young Mittelstandsbarometers die hohen Energiepreise als große oder sehr große Gefahr für die konjunkturelle Entwicklung. Immerhin 44 Prozent der von der Deutschen Energieagentur GmbH (dena) befragten Unternehmen erwarten darüber hinaus innerhalb der kommenden zwei Jahre eine starke Erhöhung der Strompreise. Es ist daher wichtig, dass die Unternehmen rechtzeitig reagieren und in neue, energieeffiziente Maschinen investieren. Die Wahl des dazu passenden Finanzierungsmodells sollte jedoch wohl überlegt sein. Zwar steht mit den KfW-Förderprogrammen der Bundesregierung ein mächtiges ordnungspolitisches Lenkungsinstrument zur Verfügung. Allerdings passt dieses Korsett aus bürokratischen Anforderungen und Nachweisen sowie langfristigen Festlegungen nicht auf jeden Fall und erlaubt keine dynamischen Anpassungen oder Individualisierungen. Als spezialisierter Objektfinanzierer, der Markt, Kunde und Maschine aus dem Effeff kennt, haben wir hier einen klaren Vorsprung. So können wir die Bedürfnisse und die Ertragssituation unserer Kunden berücksichtigen, die Einspareffekte aus den energieeffizienten Investitionen mit einkalkulieren und damit individuell und kundenbezogen flexible Angebote erstellen.

Welche Finanzierungslösungen im Bereich Energieeffizienz sind künftig konkret denkbar?

Peter Fischermann: Gerade mit Blick auf Investitionen in energieeffiziente Technologien können wir uns in nicht allzu ferner Zukunft eine Ratenhöhe nach Nutzungsdauer oder

-intensität der Maschine vorstellen. Hier gibt es erste, jedoch noch recht komplexe Ansätze. Die zunehmende Vernetzung von Maschinen und Anlagen gibt diesen Weg aber vor. Das ist die Zukunft und wird vielen Unternehmen helfen, ihre Anlagen- und Maschinenparks energieeffizient und damit zukunftsfähig zu gestalten und zu finanzieren.

Wie lauten die Highlights der akf bank auf der EMO 2013?

Peter Fischermann: Wenn es um die Verbesserung der Liquidität und mehr Sicherheit bei offenen Forderungen geht, steht das Factoring bei vielen Unternehmen heute ganz oben auf der Agenda. Mit der Übernahme der ERNST factoring GmbH als neues Tochterunternehmen hat die akf bank Anfang 2013 daher ihr Angebot erweitert und ist in den Markt für Factoring eingestiegen. Damit können wir den Maschinenbau jetzt auch auf diesem Gebiet unterstützen und zwar sowohl auf der Kunden- als auch auf der Herstellerseite. Man denke nur an die üblicherweise von Maschinenherstellern vereinbarten Drittelzahlungen mit ihren Kunden. Da die Abschlussrate nach Abnahme meist mit dem größten Risiko behaftet ist, konzentrieren wir uns bei der Finanzierung auf den Ankauf dieser Rate. Per Factoring kann das Risiko aus den Büchern des Herstellers übernommen und die Liquidität des Kunden optimiert werden. Damit bieten wir den Maschinenherstellern übrigens ein weiteres, überzeugendes Verkaufsargument, nämlich die Verlängerung des Zahlungsziels, und dies unabhängig davon, ob deren Endkunden mit uns finanzieren oder nicht. Aber auch Maschinennutzer, die in kontinuierlichen Lieferbeziehungen zu ihren Kunden stehen, können durch Factoring maßgeblich entlastet werden. Ein weiteres Highlight, das wir jetzt in Hannover präsentieren, ist unsere neue App für Smartphones und Tablet-PCs. Passend zu ihren Produkten erhalten Maschinenhersteller und deren Handelshäuser somit unsere Finanzierungslösungen per App. Über diesen Weg können wir unsere Vertriebspartner bei ihren Verkaufsprozessen künftig noch gezielter unterstützen. Außerdem ergibt sich dadurch die Möglichkeit, das Thema Finanzierung frühzeitig in die Verkaufsprozesse zu integrieren, ohne den Maschinenverkäufer gleich zum Finanzierungsexperten ausbilden zu müssen. Mithilfe dieses reinen B2B-Tools kann der Maschinenverkäufer dem Kunden bereits im Eingangsgespräch über Smartphone oder Tablet-PC eine Leasing- oder Finanzierungskalkulation vermitteln und ihm damit einen ersten groben Eindruck in Sachen Finanzierung seines Investitionsobjektes verschaffen. Für uns ist die neue App ein weiterer Schlüssel, um die Zusammenarbeit mit der Maschinenbaubranche auszubauen.

## **Pressekontakt**

IFi Media Wirtschaft & Finanzen Die Pressefrau

Herr Isabella Finsterwalder  
Roseggerstr. 14  
85653 Aying

akf@die-pressefrau.de

## **Firmenkontakt**

IFi Media Wirtschaft & Finanzen Die Pressefrau

Herr Isabella Finsterwalder  
Roseggerstr. 14  
85653 Aying

die-pressefrau.de  
akf@die-pressefrau.de

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.

Anlage: Bild

