

DISKO *report*

Informationen rund um Leasing und Finanzierung

Unsere Partner im In- und Ausland

Allianz Versicherungs-AG
Bayerische Landesbank
DKB Deutsche Kreditbank AG
Dresdner Bank AG
Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
EUROFACTOR AG

BAWAG P.S.K. Leasing GmbH
BNP Paribas Lease Group
Centro Leasing SpA
Fortis Lease Schweiz AG

Ausgabe 1/2006
24. Jahrgang
www.disko.de



*Beste Aussichten
für Ihre Investitionsfinanzierung.*

 **DISKO**[®]

Leasing und Bank für Investitionsfinanzierung

Editorial

Den Dingen auf den Grund gehen

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

„DISKO-Kunden berichten“ ist das Schwerpunktthema in der vorliegenden Ausgabe. Der Beitrag geht der Frage nach, welche Faktoren dafür ausschlaggebend waren, modernste Schiffstechnik mit der passenden Finanzierungstechnik sicher und vorteilhaft zu verbinden.

Mit Blick auf die Entwicklung der Finanzierungsbedingungen in Deutschland ist festzuhalten, dass die Nachfrage nach Leasinglösungen anhaltend steigt – im vergangenen Jahr haben die Leasinggesellschaften für ihre Kunden Ausrüstungsinvestitionen im Wert von rund 45 Milliarden Euro realisiert. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Plus von nahezu sechs Prozent. Damit war das Wachstumstempo der leasingfinanzierten Investitionen lebhafter als das der gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Und alles spricht dafür, dass sich diese Dynamik fortsetzen wird.

Nimmt man die Kreditseite hinzu, zeichnen sich für den Mittelstand vielversprechende Finanzierungsbedingungen ab, die noch vor Kurzem so sicher nicht zu erwarten waren.

Zu beobachten ist ein Trend zu einer anhaltenden Besserung der Kreditvergabepaxis für die Unternehmen. Insgesamt hat sich das Volumen der mittelfristigen Bankkredite der großen Bankengruppen an inländische Unternehmen binnen Jahres-

frist (Ende des ersten Halbjahrs 2006) um rund 1,4 Prozent erhöht. Festzuhalten ist: Der Mittelstand erschließt sich Finanzierungsquellen, sei es Leasing oder seien es traditionelle Investitionskredite, in zunehmender Intensität.

Was sagt dieses Bild oder: Welchen Wert hat es für Sie als Leser und Investor? In erster Linie dürfte die Information zu sehen sein, dass in der Unternehmensfinanzierung Attribute wie Zutrauen und Sicherheit die Verunsicherung abgelöst haben.

Dass die Nachfrage nach liquiditätsschonenden und bilanzneutralen Finanzierungen zur Realisierung von Investitionsvorhaben ungebrochen ist, unterstreicht der Beitrag „Erfolgreiche Bilanz: DISKO weiter auf Wachstumskurs“ auf Seite 18 f. Dabei wird im Übrigen auch einzelnen Erfolgsfaktoren nachgegangen, die das erste Halbjahr des laufenden Geschäftsjahrs der DISKO, aber auch den Verlauf des Jahrs 2005 beeinflussten.

Warum dabei die auf Objektfinanzierungen spezialisierten Institute, allen voran Leasinggesellschaften und Spezialbanken, eine entscheidende Rolle spielen, erläutern wir im Beitrag „Spezialisten mit Objekt- und Branchenkenntnissen sind besonders gefragt“ auf Seite 15 ff. Der Abdruck des in der Frankfurter Allgemeinen



Von Karl-Heinz Helfrich, Sprecher des Vorstands der Diskont und Kredit AG sowie der Geschäftsführung der Disko Leasing GmbH

Zeitung veröffentlichten Artikels „Billiger durch Basel II“ auf Seite 11 nimmt sich ebenfalls dieser Thematik an.

Und schließlich berichten wir über einen weiteren Bereich, mit dem wir Neuland betreten: Mit Beginn des zweiten Quartals 2006 ist die DISKO im Geschäftsfeld der Nutzung erneuerbarer Energien erfolgreich gestartet.

Ich wünsche Ihnen beim Lesen dieser und der anderen Berichte viel Freude.

Herzlichst

Ihr

Karl-Heinz Helfrich

Inhalt

Editorial	3
Schwerpunkt: DISKO-Kunden berichten	
Aller guten Dinge sind drei: drei Partner, drei Schiffe, drei Finanzierungen	5
DISKO aktuell	
Auf richtigem Kurs zur Yacht-Finanzierung	9
Gute Gründe, mit der DISKO Investitionsvorhaben zu realisieren	10
Neues Geschäftsfeld „Erneuerbare Energien“	14
DISKO in der Presse	
Warum Leasinggesellschaften tendenziell günstigere Konditionen bieten können	11
DISKO intern	
Hochwertige Berufsausbildung – die Chance für eine Karriere bei der DISKO	12
Ebase 2006: AERO FINANZ im Aufwind	13
Spezialisten mit Objekt- und Branchenkenntnissen sind besonders gefragt	15
DISKO weiter auf Wachstumskurs	18
Nachgefragt	19
Impressum	16
Service	
Zitiert: Biogaserzeugung – der aktuelle Renner unter den landwirtschaftlichen Erwerbsalternativen	14
DISKO-Filialen	20
Branchen-Reporte	21

Sicherheit bei der Entscheidung über die richtige Investitionsfinanzierung

Besser Leasing? Oder Mietkauf? Oder doch Investitionskredit? Die DISKO bietet alle Finanzierungen aus einer Hand. Der Top-Vorteil für den Mittelstand: Entscheidungssicherheit durch neutrale, persönliche Beratung und Wahlmöglichkeit.

Gerade weil es mehr denn je auf den richtigen, das heißt individuellen Finanzierungsmix ankommt, sind Konzepte gefragt, die den mittelständischen Unternehmen je nach Lage ihrer betrieblichen Gegebenheiten die jeweils günstigste Lösung bieten.

Die DISKO – bereits 1924 gegründet – ist heute in Deutschland eine der führenden herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften und Spezialbanken für Investitionsfinanzierungen.



Schwerpunkt: DISKO-Kunden berichten

Eine gute Verbindung: modernste Schiffstechnik mit der passenden Finanzierungstechnik

Aller guten Dinge sind drei: drei Partner, drei Schiffe, drei Finanzierungen

Wenn der Berlin-Besucher heute diese Stadt vom Wasser her „erfahren“ möchte, dann kann es durchaus sein, dass er dies an Bord der Spree-Blick I, II oder III unternimmt. Dass er dabei unbeschwert modernste Technik, höchsten Komfort und größte Sicherheit genießen kann, ist das Ergebnis der partnerschaftlichen Zusammenarbeit all derer, die am Bau der drei Fahrgastschiffe beteiligt waren: die Eignerin, die Reederei Riedel GmbH in Berlin (siehe auch Kasten), die Werft und Servicezentrum Mittelrhein GmbH in Remagen (siehe auch Kasten) und der Finanzier, die DISKO mit ihrer Koblenzer Filiale.

Das Motto „Aller guten Dinge sind drei“ bezieht sich nicht nur auf die Attribute Technik, Komfort und Sicherheit der Schiffe und die Anzahl der Partner, sondern auch auf die Anzahl der Fahrgastschiffe. Für die DISKO war die Finanzierung von drei baugleichen, neuen Fahrgastschiffen eine besondere Premiere: Mit ihrem Engagement betrat sie – jedenfalls was die Objekte betrifft – Neuland. Dabei lässt sich rückblickend konstatieren, dass sich die DISKO sehr schnell auf die vermeintlich neuen Bedingungen einstellte. Dies gelang vor allem auch deshalb, weil das so genannte Neuland von Bedingungen geprägt wurde, die aus der Objektfinanzierung her vertraut waren.

Die DISKO war von Anfang an an Bord

Der Blick zurück reicht bis Oktober 2004, als sich der Geschäftsführer der Werft und Servicezentrum Mittelrhein GmbH, Heinz Pauly, bei der Koblenzer Filiale der DISKO meldete. Aus gutem Grund: Ist doch die Remagener Werft Kunde der Filiale Koblenz und wollte sie doch nun ausloten, inwieweit die DISKO auch für die Finanzierung eines aktuellen Auftrags zum Bau von drei Fahrgastschiffen zur Verfügung stehen würde.

Dass er mit dieser Frage genau den richtigen Zeitpunkt traf, konnte



Lutz Freise (r.), geschäftsführender Gesellschafter der Reederei Riedel GmbH, bei der Begrüßung von Karl-Heinz Helfrich, Sprecher der Geschäftsleitung der DISKO-Gruppe, anlässlich der Tauf-Zeremonie der ersten Spree-Blick

Heinz Pauly natürlich nicht ahnen. Zu dieser Zeit hatte die DISKO bezeichnenderweise ihr Geschäftsfeld Wasserfahrzeugfinanzierung neu „bestellt“. Seitdem finanziert sie, neben Objekten zu Lande und in der Luft, auch Schiffe der gewerblichen Schifffahrt – wenn einmal davon abgesehen wird, dass schon in der Vergangenheit für manchen Schwimmbagger passende Finanzierungen gestaltet wurden. So war es eigentlich nur selbstverständlich, dass die DISKO mit an Bord ging, dort mit der Remagener Werft sowie der Reederei Riedel zu-

sammenkam und der Finanzierungsvertrag zügig – sechs Wochen später am 4. Januar 2005 – unter Dach und Fach gebracht werden konnte.

Nichts wurde dem Zufall überlassen

Alles Weitere entwickelte sich erwartungsgemäß. Dass die Schiffsneubauten von der Kiellegung über die feierlichen Schiffstauen der Spree-Blicke I und II am 12. April 2006 bis hin zur ersten Fahrt der Spree-Blick I ohne Überraschungen, jedenfalls solche, die nicht geplant waren, realisiert wur-

den, beruht auf der Einhaltung eines eigentlich ganz selbstverständlichen Prinzips: Alle drei Parteien hatten klare Vorstellungen, kommunizierten umfassend, hielten Absprachen ein und handelten, gestützt auf die spezifischen Kompetenzen, professionell. Bei alledem wurde Flexibilität ganz groß geschrieben, was anschaulich folgende Situation zeigt: Kurz vor Installation des Steuerhauses in die vorgesehene Position erschien diese doch nicht mehr als so günstig. Vielmehr wurde die optimale Position jetzt im Bug gesehen. Nach Abwägung aller Aspekte wurde das Steuerhaus fest am Bug installiert; dies in enger Abstimmung mit der Schiffsuntersuchungskommission, um eine schlanke Endabnahme zu garantieren.

Diese Entscheidung löste weitere Änderungen aus, auch für den Part der DISKO. Die Finanzierungssumme bedurfte einer entsprechenden Erhöhung und sowohl die Termine als auch die Höhe der Finanzierungsraten mussten der neuen Situation angepasst werden. Beide Aspekte stehen

Die Reederei

Die Reederei Riedel GmbH hat ihren Stammsitz am Urbanhafen in Friedrichshain-Kreuzberg. Bereits seit ihrer Gründung vor nunmehr 35 Jahren werden Schiffsfahrten auf dem Landwehrkanal angeboten. In den 80er Jahren kamen Tagesausflugsfahrten in Richtung Tegel und Wannsee und auf der Spree – mit eingeschränktem Streckenangebot – hinzu. Nach dem Fall der Mauer ist eine Umrundung der Innenstadt möglich. Diese Schiffstour zählt heute zu den beliebtesten Fahrten in Berlin. Die Reederei Riedel GmbH hat sich auf diese Touren spezialisiert. Der gesamte Fahrplan ist fast gänzlich auf die drei-, eineinhalb- und einstündigen Stadtkernfahrten und die zweistündigen Spreefahrten ausgerichtet. Mit heute 13 Fahrgastschiffen, die allesamt über einen anerkannten Gastronomie-Service verfügen, und 32 Anlegestellen im Berliner Stadtgebiet ist die Reederei Riedel GmbH stärkster Anbieter auf diesen Strecken.

beispielhaft dafür, dass die Finanzierung bei Veränderungen in notwendigem und zulässigem Umfang mitzieht und flexibel angepasst werden kann.

Auf der ganzen Linie Finanzierungssicherheit

Die DISKO machte sich in vergleichsweise kurzer Zeit mit den spezifischen Besonderheiten dieses Geschäfts vertraut. Dabei zeigten sich, wie nicht anders zu erwarten, schnell Parallelen zum „traditionellen“ Ob-

jektfinanzierungsgeschäft – angefangen bei Nutzfahrzeugen über Maschinenbauerzeugnisse und IT bis hin zu Business-Jets. Natürlich berührten die besonderen Faktoren die Finanzierung – zum Beispiel den Kreditprüfungsprozess, die gemeinsam mit der Reederei entwickelten Modalitäten sowie die Vorgehensweise bei der Gestaltung der Sicherheitenposition. Nennenswerte Veränderungen lösten sie jedoch nicht aus. Und schließlich findet der Schiffsbrief sein Pendant im Kraftfahrzeugschein. Die Flusskasko-, Maschinen-, Transport- und Haftpflichtversicherung tragen auch „nur“ andere Bezeichnungen als die „traditionellen“ Versicherungen beispielsweise für Nutzfahrzeuge, Maschinenbauerzeugnisse oder Luftfahrzeuge, die im Bereich der General Aviation eingesetzt werden. Ein angemessener Versicherungsschutz für die finanzierten Neubauprojekte während der Bauphase war ebenfalls eine bekannte Thematik.

Vom ersten Gespräch an setzte die Reederei Riedel GmbH darauf, die

Die Werft

Bei der Werft und Servicezentrum Mittelrhein GmbH in Remagen wurden für die Reederei Riedel GmbH die ersten „echten“ Cabrio-Schiffe, die auf die Namen Spree-Blick I, II und III getauft wurden, entwickelt und in diesem Jahr fertiggestellt. Sie bringen ein gänzlich neues Fahrerlebnis auf das Wasser. Die Nummern 144, 145 und 146, die die Schiffe im internen Sprachgebrauch tragen, lassen nicht erahnen, welchen Coup die Werft in Zusammenarbeit mit der Reederei Riedel GmbH gelandet hat. Mehr zu dem einzigartigen Schiffstyp siehe auch den separaten Kasten. Übrigens, sämtliche Schiffe, die auf der Werft in Remagen seit ihrer Gründung gebaut wurden, fahren noch heute auf den Wasserstraßen Europas. Neben dem Schiffsneubau und -umbau ist die WSM auch in den Bereichen Service und Reparatur von Tank- und Containerschiffen aktiv. Hier hat sie sich insbesondere auch dank ihres Engagements „im Fall der Fälle“ in der Branche einen Namen gemacht.

Schiffe als Eigentümerin einzusetzen und zu aktivieren. Seitens der Schiffseigner wurde die Attraktivität der DISKO-Finanzierung vor allem darin gesehen, dass die DISKO Objekte „finanziert“ und nicht Kredite „gewährt“. Dieser kleine, aber bedeutende Unterschied beispielsweise zur Hausbank beruht darauf, dass die DISKO als Spezialist für Investitionsfinanzierungen den Finanzierungsobjekten einen besonderen Stellenwert zumisst. Entsprechend unbürokratisch, flexibel und schnell ist ihr Umgang mit ihren Kunden. Im Grunde genommen spiegeln sich diese Eigenschaften in der individuellen Gestaltung der Raten wider, die sich ausgewogen und bedarfsgerecht an den Belangen der Reederei orientieren.

Die Verbindung moderner Schiffstechnik, großer Schiffssicherheit und hohen Schiffskomforts mit den entsprechenden Pendanten der Finanzierung bildet die Grundlage dafür, dass der Berlin-Besucher an Bord eines der attraktiven Fahrgastschiffe der Spree-Flotte beste Aussichten auf diese Stadt hat.

Zur Zusammenarbeit mit der DISKO äußert sich Lutz Freise, geschäftsführender Gesellschafter der Reederei Riedel GmbH, wie folgt:

„Innovative Ideen benötigen, heute mehr denn je, ein innovatives und entschloss-freudiges Finanzunternehmen

Es war gegen Ende der Sommersaison 2004 – wir befanden uns seit August 2004 in der Bauphase für ein neues Fahrgastschiff – die „Spree-Diamant“. Der Bau dieses Schiffes erfolg-

te durch die Werft und Servicezentrum Mittelrhein GmbH in Remagen am Rhein. Das Schiff sollte Anfang der Saison 2005 in Dienst gestellt werden.

Der Geschäftserfolg unseres Unternehmens in den letzten Jahren war außergewöhnlich, was uns binnen drei Jahren bereits den dritten Schiffs-



Die Spree-Blick II im Berliner Regierungsviertel

Glanzlichter der Panoramashiffe

Die WSM in Remagen hat in Zusammenarbeit mit der Reederei Riedel GmbH speziell für die Schifffahrtswege in der Berliner Innenstadt einen einzigartigen Schiffstyp konzipiert. Hervorstechende Merkmale sind die Dach- und Fenstertechnik sowie die Antriebstechnik. Das Dach und die Seitenfensterelemente lassen sich fast vollständig öffnen – bei schönem Wetter gibt dieser „Cabrio-Effekt“ den Fahrgästen das Gefühl, auf einem Freideck zu sitzen. Außerdem sind diese Schiffe das ganze Jahr über einsetzbar. Das Dachfenstersystem bietet auch bei schlechtem Wetter besten Ausblick auf die Sehenswürdigkeiten der Hauptstadt und sorgt für eine helle und freundliche Atmosphäre an Bord. Begeistert sind die Fahrgäste auch von der großen Laufruhe der Schiffe während des Fahrbetriebs. Abgerundet wird das Ganze durch eine gelungene Bord-Gastronomie.

Aufgrund ihrer flachen Bauweise ist die Spree-Blick-Flotte in der Lage, niedrige Brückenfahrten problemlos zu passieren. Außerdem wurde auf Wunsch der Reederei erstmals in eines der drei baugleichen Schiffe ein völlig neuartiger Kugelradantrieb als Bugstrahlantrieb eingebaut. Sein Vorteil liegt in seiner Laufruhe und seiner Eignung für sehr flache Gewässer. Als drittes Glanzlicht gilt die speziell für die Spree-Blicke neu entwickelte Audioführung. Aufgrund der aktuellen GPS-Position erkennt das System die Fahrtrichtung und die in der Nähe liegenden Sehenswürdigkeiten. Die jeweiligen Informationen können die Fahrgäste in individuell regelbarer Lautstärke abrufen – und dabei unter acht Sprachen wählen.

Der Dritte im Bunde: die Koblenzer Filiale der DISKO



Die Koblenzer Filiale der DISKO trug mit der Gestaltung der bedarfsgerechten Finanzierungen dazu bei, dass die Spree-Blick-Flotte termingemäß in Dienst gestellt werden konnte. Denn rechtzeitig kam die Mannschaft der Filiale Koblenz an Bord und traf dort auf die Reederei Riedel und die WSM GmbH.

Innerhalb des DISKO-Teams war Ulrike Andl, Firmenkundenbetreuerin (I.) für die Finanzierung der Vorhaben federführend. Die weiteren Mannschaftsmitglieder der Koblenzer Filiale sind (v. l.) Harald Weegmann (Filialleiter), Anja Krause (Kreditreferentin), Sabine Simon (Vertriebsassistentin), Petra Brand (Vertriebsassistentin), Andrea Horn (Vertriebsassistentin).

neubau sowie den Bau eines Café-Schiffs durch die Remagener Werft ermöglichte. Ebenfalls Mitte 2004 nahmen wir eine für lange Jahre ins Abseits geratene Anlegestelle an der „Moltkebrücke“ wieder in den Dienst – nach mehrjährigen Umbauarbeiten eine wahre Perle, gelegen in unmittelbarer Nähe zum Kanzleramt und zum Reichstag. Direkt in Anbindung an diese Station entstand der neue Hauptbahnhof für Berlin, der ehemalige Lehrter Bahnhof. Unsere Station liegt heute unmittelbar am Haupteingang zum Regierungsareal.

Diese Faktoren und der kontinuierliche Geschäftserfolg der letzten acht Jahre regten uns zu der Idee an, einen für Berlin völlig neuartigen

Schiffstyp zu kreieren: Ein Panoramamaschiff, das ganzjährig eingesetzt werden könnte, um die Sehenswürdigkeiten Berlins vom Wasser aus, auch bei schlechtem Wetter oder sogar in der branchenüblichen Winterpause, zu präsentieren. Uns kam es darauf an, ein breites Blickfeld für die Besucher zu schaffen – also möglichst auch die Dachflächen des Schiffs zu verglasen. Da wir von vornherein an das Potenzial der neuen Anlegestelle im Regierungsareal glaubten, war die Idee geboren, gleich drei baugleiche Schiffe ganzjährig von dieser Station einzusetzen und unter dem Arbeitstitel „Spree-Blick“ zu planen und zu fertigen. Die uns seit Jahren vertraute Werft WSM in Remagen plante unseren Wünschen entsprechend. Mit der

Gestaltung eines „Cabrio-Schiffs“ gab sie der Idee mit sehr viel innovativer Energie eine Form.

Alle Investitionen unserer Reederei wurden bis dato über die Hausbank abgewickelt – trotz eines sehr guten Ratings unseres Unternehmens benötigen jeweils neue Investitionsanfragen und deren Umsetzung eine Bearbeitungszeit von bis zu sechs Monaten.

Es war bereits Mitte November 2004 – die Zeit drängte – und die Werft brauchte nach der Planungsphase eine Entscheidung zum Bau, um termingerecht zum Beginn der Saison 2006 liefern zu können. Auf Empfehlung der Werft nahmen wir Kontakt zu der uns bis dahin völlig unbekanntem Diskont und Kredit AG sowie zur Disko Leasing GmbH, kurz DISKO, auf. Anfang Dezember 2004 gab es ein erstes Treffen zur Grundlagenbesprechung in der Koblenzer Filiale der DISKO. Zahlenwerk und Konzeption wurden zu diesem Termin vorgelegt. Daraufhin folgte am 28. Dezember 2004 ein Ortstermin in Berlin, um letzte Einzelheiten abzustimmen. Schließlich wurden bereits am 4. Januar 2005 alle Verträge mit der DISKO unterzeichnet. Die gesamte Bearbeitungszeit lag binnen der Frist eines Monats.

Sicherlich haben in unserem Fall alle Faktoren gestimmt: die Konzeption, das Zahlenmaterial, die ausführliche Beschreibung des Vorhabens, die Entwicklung des Unternehmens, die Werthaltigkeit der zu finanzierenden Objekte, die Besicherung durch Schiffshypotheken usw. Gestimmt haben aber auch von vornherein das

Interesse der DISKO an dem Vorhaben, die kompetente Abklärung aller Risiken und der entgegengebrachte Vertrauensvorschuss in ein der DISKO noch unbekanntes Unternehmen.

Die Bearbeitungszeit war absolut die kürzeste, die eine Darlehensanfrage unseres Unternehmens je gebraucht hat. Die Konditionen sind marktgerecht und fair, wie auch in al-

len Gestaltungsmodalitäten unseren Wünschen Rechnung getragen wurde.

Im Herbst 2005 musste der zu finanzierende Rahmen nochmals erweitert werden. In der Bauphase wurden viele zusätzliche Entscheidungen getroffen – für mehr Sicherheit, mehr Komfort und einen noch perfekteren Einsatz der Schiffe in unserem Marktsegment. Auch dieser

Nachtrag wurde mit gleicher Perfektion zum Abschluss gebracht. Die ersten beiden Schiffe wurden im April 2006 mit einer gebührenden Taufzeremonie in Dienst gestellt – das dritte Schiff folgte Ende Juli nach Berlin. Alle drei Schiffe zählen heute zu den modernsten und sichersten Fahrgastschiffen Europas und erfreuen sich bei den vielen Fahrgästen größter Beliebtheit.“

Finanzierungen von Yachten immer beliebter

Auf richtigem Kurs zur Yacht-Finanzierung

Welche Yachten sich bereits auf richtigem Kurs befinden, lässt ein Blick auf das DISKO-Portfolio erkennen: Beispielhaft dafür stehen holländische Stahlyachten für die Vercharterung auf der Mecklenburgischen Seenplatte, Segelyachten an der Nordseeküste, Motoryachten für Privatkunden am Bodensee und am Rhein.

So individuell wie die jeweilige Yacht ist, so maßgeschneidert sind die Finanzierungslösungen der DISKO für den privaten Schiffseigner. Der Kunde profitiert von variablen Laufzeiten, flexiblen Vertragsmodalitäten und günstigen Konditionen sowie einer schnellen und unbürokratischen Kreditentscheidung. Finanziert werden Wassersportfahrzeuge in einer Größenord-

nung ab etwa 20.000 Euro. Die Höhe des Eigenanteils, der laufenden Raten und einer eventuellen Schlussrate wird gemeinsam und individuell mit dem Kunden abgestimmt. Dabei lässt sich der Erlös aus dem Verkauf des „alten“ Wassersportfahrzeugs entsprechend berücksichtigen. Als besonderer Service wird die Möglichkeit geschätzt, saisonangepasste Zahlungsweisen zu

DISKO kompakt

Individuelle Finanzierungen gemeinsam mit den Kunden zu gestalten setzt voraus, nah am Kunden zu sein. Diesen Anspruch unterstreichen die Messeaktivitäten der DISKO. In diesem Jahr war sie als Aussteller auf der weltgrößten Wassersportmesse „boot“ in Düsseldorf und auf der „interboot“ in Friedrichshafen vertreten. Weitere Messeteilnahmen hat die DISKO schon fest ins Auge gefasst.

vereinbaren. Dies ist insbesondere bei Vercharterungen sinnvoll, um die Liquiditätsflüsse optimal zu steuern.

Und damit die Kunden Ihren Törn auch entspannt genießen können, bietet die DISKO über ihren Partner esa EuroShip Assekuradeurgesellschaft mbH & Co. KG die Vermittlung eines professionellen Versicherungsservice an. Die esa gehört wie die DISKO zur Allianz.



Finanzierung und Versicherung aus einer Hand, verbunden mit persönlicher Beratung und individuellen Serviceleistungen lassen den Bootseigner neu erleben, was bei der DISKO Zusammenarbeit im Zeichen guter Partnerschaft heißt

DISKO aktuell

Gute Gründe, mit der DISKO Investitionsvorhaben zu realisieren

Für die Kunden erweist es sich immer wieder als Vorteil, dass bei der DISKO alternative Finanzierungen in einer Hand liegen. In dieser Konstellation wissen die Kunden neutrale Information und Beratung, Wahlmöglichkeiten und damit Sicherheit bei der Entscheidung für die in Frage kommende Finanzierung zu schätzen.

Die Geschäftsentwicklung – siehe auch den Beitrag „Erfolgreiche Bilanz“ auf Seite 18 f. – der beiden DISKO-Gesellschaften, die in Personal- und Raumunion geführt werden, lässt sich nicht isoliert betrachten. Zur Beurtei-

den mittelständischen Unternehmen je nach Lage ihrer betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten und Ziele die jeweils günstigste Lösung bieten. Interessant in diesem Zusammenhang ist, dass eine Reihe DISKO-Kunden –



lung des Erfolgs der Aktivitäten ist das zu einer Gesamtheit zusammengeführte Leasing-, Mietkauf- und Investitionskreditgeschäft zu berücksichtigen. So sehen die DISKO-Kunden die einzelnen Finanzierungsleistungen als komplementäre Angebote. In der Betreuung der Kunden legt die DISKO deshalb Wert darauf, die Leistungsmerkmale der einzelnen Angebote im Rahmen persönlicher und neutraler Beratung deutlich zu machen.

Gerade weil es mehr denn je auf den richtigen, das heißt individuell angepassten Finanzierungsmix ankommt, sind Konzepte gefragt, die

orientiert am jeweiligen Investitionsvorhaben – sich sowohl für Leasingfinanzierungen als auch für Investitionskredite entschieden hat.

Geeignet für eine langfristige Zusammenarbeit

Die Kunden schätzen bei der DISKO insbesondere ihre Erreichbarkeit, die Schnelligkeit bei Kredit- und Leasingentscheidungen, einen unkomplizierten und unbürokratischen Umgang sowie Flexibilität bei der Auswahl und Gestaltung der Finanzierungen. Zu diesem Ergebnis kommt die bisher größte repräsentative Marktforschungsstudie der DISKO

DISKO kompakt

Die DISKO bietet bei der Frage „Besser Leasing oder Mietkauf oder doch Investitionskredit?“ Wahlmöglichkeiten – liegen doch bei ihr alle Finanzierungen in einer Hand. Der Top-Vorteil für den Mittelstand: Entscheidungssicherheit durch neutrale und persönliche Beratung.

zum Thema Kundenzufriedenheit. Alles in allem sind 90 Prozent der Kunden mit der DISKO zufrieden.

Als Kernkompetenzen bestätigt die im Herbst 2005 abgeschlossene Studie so wichtige Eigenschaften wie Service sowie persönliche und neutrale Beratung hinsichtlich der Finanzierungsmöglichkeiten Leasing, Investitionskredit und Mietkauf, die bei der DISKO in einer Hand liegen. Dies alles mündet in die Aussage, dass die DISKO für eine langfristige Zusammenarbeit ideal geeignet ist. In diesem Aspekt ist dann auch der wichtige Grund für die hohe Empfehlungsquote zu sehen.

Interessant ist, dass die Kunden bei der Auswahl eines Finanzierungspartners generell genau auf die zuvor beschriebenen Kriterien achten und damit bei der DISKO ihre Anforderungen – auch in Hinblick auf eine langfristige Zusammenarbeit – erfüllt sehen.

Die zur Allianz gehörende DISKO – bereits 1924 in Berlin gegründet – gehört heute in Deutschland zu den führenden herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften und Spezialbanken für Investitionsfinanzierungen.

DISKO in der Presse

Warum Leasinggesellschaften tendenziell günstigere Konditionen bieten können

Dieser Frage geht Thomas Keiner, Leiter Kreditrisikomanagement der Diskont und Kredit AG sowie Disko Leasing GmbH, in dem in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 9. Mai 2006 erschienenen Beitrag „Billiger durch Basel II“ nach. Die Antwort lässt nicht lange auf sich warten: Vergleichsweise gute Konditionen lassen sich im Zuge einer objektiven Systematik für die Prüfung und Beurteilung der Finanzierungsnachfrage erschließen, in der die Leasinggesellschaft den Sicherungswert des jeweiligen Investitionsguts zutreffend berücksichtigt. Der Beitrag ist nachstehend wiedergegeben.

Billiger durch Basel II: Warum Leasinggesellschaften oft bessere Konditionen bieten können

Die neuen Eigenkapitalregelungen für Kreditinstitute, die im Zuge von Basel II eingeführt werden, hinterlassen bereits Spuren in der deutschen Unternehmenslandschaft. Das Finanzierungsgeschäft im Mittelstand befindet sich im Wandel, dem sich das Management der Kreditinstitute und Leasinggesellschaften ebenso wie die Führungsebene der mittelständischen Unternehmen stellen müssen.

Im Leasing- und Kreditgeschäft wird Basel II eine stärker differenzierte Preispolitik hervorbringen. Denn künftig orientieren sich Angebote an der individuellen Bonität der Schuldner. Das ermöglicht eine transparentere und fairere Festlegung der Konditionen. Für einen Teil der Unternehmen wird es daher günstigere Finanzierungsbedingungen geben, während andere mit höheren Kosten rechnen müssen.

In Zukunft werden alle Unternehmen, die in einen Kredit- oder Leasingvertrag eintreten wollen, bankinterne Ratings durchlaufen müssen. Diese erlauben eine genauere Bonitätsermittlung und schaffen mehr Risikotransparenz, so daß die Risikoprämien und

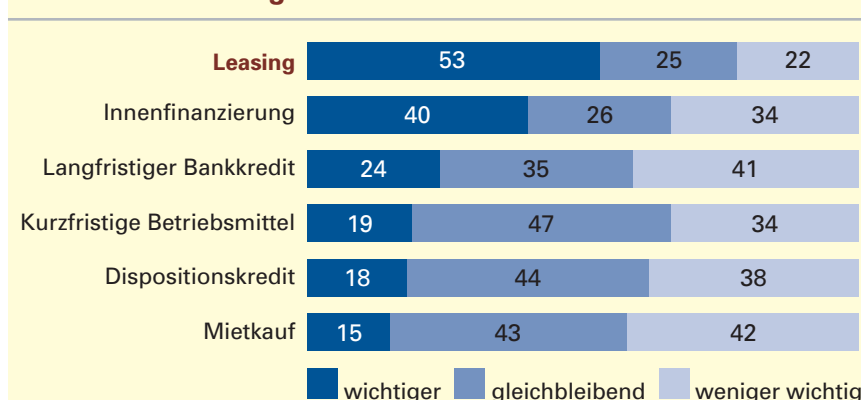
damit die Finanzierungsbedingungen und -modalitäten besser errechnet werden können.

In der Regel läuft die Erstellung eines Angebots folgendermaßen ab: Auf der Grundlage von durchschnittlichen, laufzeitbezogenen Ausfallraten, die für jede Branchengruppe bekannt sind, lässt sich ein individualisiertes Rating des (potentiellen) Geschäftspartners erstellen. Das Rating wird mit dem Sicherungswert des Leasingobjektes verbunden, um ein sogenanntes Transaktionsrating zu ermitteln. Die Bewertung des jeweiligen Investitionsgutes wird dadurch in der Kalkulation berücksichtigt. Als erweitertes Bonitätsrating, das sowohl die Bonität eines Unternehmens als auch den Sicherungswert des fungiblen Leasing-

objektes einschließt, fällt das Transaktionsrating grundsätzlich günstiger aus als ein „reines“ Bonitätsrating. Finanzgesuche werden also nach einer objektiven Systematik analysiert. Ziel ist eine ganzheitliche Unternehmensanalyse, in die neben quantitativen Faktoren verstärkt auch qualitative Kriterien wie Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit einfließen. So lassen sich vergleichsweise gute Konditionen erschließen.

Für die Kunden hat das wichtige Folgen. Denn aufgrund der individualisierten Preissetzung können Leasinggesellschaften bei gutem Bonitätsrating und hohem Investitionsvolumen günstigere Konditionen anbieten als Objektfinanzierer, die keine individualisierten Offerten erstellen. Mit Basel II ausgedrückt: Je niedriger die Verlustquoten aufgrund der geschäftsspezifischen Kompetenz eines Unternehmens, desto niedriger fallen die Kapitalanforderungen und Eigenkapitalkosten bzw. die Risikoprämien aus. Das Bonitätsrating von Unternehmen ist damit ein wichtiger Baustein für die Berechnung individueller Risikokosten.

Zukünftige Bedeutung der unterschiedlichen Finanzierungsinstrumente aus Sicht des Kunden



Quelle: Financial Times Deutschland

Ausbildung als Investition in die Zukunft

Hochwertige Berufsausbildung – die Chance für eine Karriere bei der DISKO

Die anspruchsvolle Berufsausbildung bei der DISKO bietet den Berufseinsteigern Vielseitigkeit und Professionalität bereits während der Ausbildung und einen interessanten Berufseinstieg in ein wachstumsorientiertes Unternehmen.

Für die DISKO stellt die Berufsausbildung ein wichtiges Instrument der Nachwuchsrekrutierung dar. So wurden in der Vergangenheit nahezu alle Auszubildenden in unbefristete

künftig wettbewerbsfähiges Unternehmen präsentieren. Hierdurch erhält die DISKO auch bei der schlechter werdenden Bewerbersituation nach wie vor qualifizierte Bewerbun-

kalk GmbH & Co. KG in Wülfrath, zu Beginn der Ausbildung in Form eines Grundlagenlehrgangs unterstützt. Am Standort Berlin wird die Ausbildung mit einem betriebswirtschaftlichen Studium an der Fachhochschule für Ökonomie und Management verbunden. Die praktische Ausbildung wird für Teilbereiche durch Aufenthalte bei der GASAG Gaswerke AG Berlin abgerundet.



Das Gebäude der DISKO-Zentrale in Düsseldorf

Anstellungsverhältnisse übernommen und attraktive Berufseinstiege sowohl in den kundennahen Bereichen als auch den zentralen Abteilungen angeboten.

Dabei konnte die Anzahl der neu eingestellten Auszubildenden in den letzten zehn Jahren pro Einstellungsjahr sukzessive auf neun Auszubildende gesteigert werden. Gleichzeitig wurde die Ausbildung nach und nach bundesweit auf die Filialen ausgeweitet. Zum Jahresende 2005 befanden sich vierzehn Personen in der Ausbildung.

Investitionen in die eigene Zukunft

Die DISKO verfolgt innovative und qualitativ hochwertige Ausbildungskonzepte und kann sich dadurch am Markt erfolgreich als ein für Bewerber interessantes und auch zu-

gen und damit qualifizierte Nachwuchskräfte.

Am Standort Düsseldorf studieren nahezu alle Auszubildenden ausbildungsbegleitend Betriebswirtschaft an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Düsseldorf. Weiterhin wird die Ausbildung durch einen Kooperationspartner, die Rhein-

An den Standorten Bremen, Hamburg, Hannover und Ulm wird die Ausbildung bisher ohne ein begleitendes Studium durchgeführt, jedoch ebenfalls in Zusammenarbeit mit erfahrenen Kooperationspartnern wie der Otto Versand GmbH & Co., der Volkswagen Coaching GmbH und der MAKa Max Mayer Maschinenbau GmbH. An dem neuen Ausbildungsstandort Erfurt erfolgt die Ausbildung in Kombination mit dem Studiengang Dienstleistungsmanagement an der Berufsakademie Thüringen.

Zusätzlich erhöhen die Auszubildenden ihre Fachkompetenzen durch die Teilnahme an internen und externen Veranstaltungen mit den Schwer-

Service

Für den Sommer 2007 sucht die DISKO wieder engagierte und interessierte junge Menschen, die sich in einem erfolgsorientierten Unternehmen ausbilden lassen möchten. Die DISKO wünscht sich Bewerbungen von Abiturienten oder Schulabgängern mit Fachhochschulreife für den Standort Düsseldorf, die an einer Kombination von Ausbildung mit Studium interessiert sind. Weiter werden Bewerber für die Filialen in Hannover, Hamburg und Liederbach bei Frankfurt gesucht.

Für Berufseinsteiger und Berufsprofis, die ihre Karriere bei der DISKO sehen, finden sich Informationen auf der DISKO-Webseite www.disko.de unter der Rubrik „Jobbörse“.

punkten Kredit- und Leasinggeschäft. Weiterer Bestandteil der Ausbildung ist die Stärkung der methodischen und sozialen Kompetenzen. So werden die Auszubildenden möglichst frühzeitig in Projekte mit einbezogen, mit Sonderaufgaben betraut und sie erarbeiten Themen für interne Präsentationen, besuchen Kommunikationsseminare und arbeiten in allen Abteilungen bereits so selbstständig und eigenverantwortlich wie möglich.

Breite Anerkennung für das Engagement der DISKO

Besonders deutlich zeigt sich die Qualität der Ausbildung bei den guten Abschlussnoten der Nachwuchskräfte: In der Abschlussprüfung im letzten Sommer haben die Düsseldorfer Auszubildenden nicht nur mit der Durchschnittsnote 1,5 abgeschlossen, sondern ein Auszubildender konnte sich aufgrund seines Ergebnisses auf der Ehrung der besten

Auszubildenden des Landes Nordrhein-Westfalen feiern lassen.

Das beste Indiz der qualitativ hochwertigen Ausbildung und der Leistungsfähigkeit sowie Leistungsbereitschaft der Nachwuchskräfte der DISKO ist jedoch, dass jedes Jahr ein großes Interesse der Fachabteilungen an der Übernahme eines Auszubildenden in den eigenen Bereich besteht.

Luftfahrzeugfinanzierung der DISKO unter der Marke AERO FINANZ

Ebace 2006: AERO FINANZ im Aufwind

Im Frühsommer wurde Genf wieder zum Zentrum der Business Aviation in Europa. Alles, was in der Geschäftsflugzeug-Branche Rang und Namen hat, traf sich hier: Hersteller, Betreiber und Service-Anbieter. Sie alle konnten nach der Veranstaltung über volle Auftragsbücher berichten.

Die Statistik für Geschäftsreiseflugzeuge für das Jahr 2005 weist ein deutliches Wachstum aus. Im „klassischen Segment“ der Geschäftsflugzeuge betreiben die großen Hersteller umfassende Modellerneuerungen. Doch beschränkt sich der Fokus nicht mehr nur auf diesen Bereich. Für den exklusiveren Kundenkreis werden zu Privatjets umgebaute Verkehrsflugzeuge angeboten, die keine Wünsche an Komfort offen lassen. Mit so genannten Lufttaxis versuchen die Hersteller auf der anderen Seite, weitere Nutzerkreise zu gewinnen. Die Hersteller sehen mit Optimismus in die kommenden Jahre.

Der Aufschwung im Bereich Business Aviation spiegelte sich letztlich auch in der erneut gewachsenen Besucherzahl wider. Rund 25 Prozent

mehr Besucher kamen zur diesjährigen Ebace und konnten die ausgestellten Geschäftsreiseflugzeuge – vom Zweisitzer bis zum Airbus de luxe – auf sich wirken lassen.

Von den positiven Tendenzen kann auch die AERO FINANZ – unter dieser Marke finanziert die DISKO Luftfahrzeuge,

die im Bereich der General Aviation eingesetzt werden – profitieren. Bereits zum dritten Mal war sie mit einem eigenen Stand auf der European Business Aviation Convention and Exhibition vertreten. Neben der traditionell betriebenen Kontaktpflege zu Herstellern konnten auch zahlreiche neue Kontakte geknüpft werden. „Nicht zuletzt dient die Messe auch als Trendmelder und ist somit zukunftsweisend für einen Finanzdienstleister wie die DISKO“, lautet die Einschätzung von Helmut Dörre, Leiter des Bereichs Luftfahrzeuge.



Helmut Dörre (r.), Leiter der AERO-FINANZ, im Kundengespräch

DISKO aktuell

Neues Geschäftsfeld „Erneuerbare Energien“

Von der zunehmenden Bedeutung erneuerbarer Energien werden nach Auffassung der DISKO speziell die Biogaserzeuger kräftig profitieren.

Vor diesem Hintergrund hat die DISKO Anfang 2006 den Produktbereich Energie neu geschaffen. Auf diese Weise wird der Komplexität dieses Geschäfts Rechnung getragen, und zwar durchgängig vom Vertrieb über die Entscheidungsprozesse bis hin zu verwaltungstechnischen Aufgaben. Der neue Geschäftsbereich konzentriert sich in der Aufbauphase auf die Finanzierung von Anlagen unter Verwendung von (fester, flüssiger, gasförmiger) Biomasse.

Service

Zum Thema „erneuerbare Energien“ sendet die DISKO interessierten Lesern auf Wunsch gerne die Broschüre „Modernste Biogasanlagen sicher finanzieren“ zu.

Die DISKO kann auf erste Erfolge verweisen. Es liegen Kundenanträge für Biogasanlagen im zweistelligen Millionen-Euro-Bereich vor, Abschlüsse wurden bereits getätigt. Mit ihrem Engagement in diesem Marktsegment ist die DISKO in der Lage, Nachfragen ihrer Kunden mit ausgefeilten Lösungen gerecht zu werden. Sichtbarer Ausdruck ihres Engagements ist auch ihre Beteiligung als Ausstellerin an Messen. So zeigte die DISKO auf der RENEXPO, Internationale Fachmesse und Kongress für Regenerative Energie, die Anfang Oktober 2006 ihr Pforten schloss, „Flagge“.

Modernste Biogasanlagen sicher und vorteilhaft finanzieren

Zu den Highlights dieser Messe gehörte sicher die Vortragsveranstaltung der DISKO zum Thema „Finanzierung von Biogasanlagen“. Der Referent, Martin Mielke, präsentierte inte-



Martin Mielke (r.), Leiter des DISKO-Geschäftsbereichs Energie, im Kundengespräch

ressierten Fachbesuchern und Ausstellern das breite Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten, die flexibel individuellen Gegebenheiten angepasst werden können. In der anschließenden Diskussion stand die DISKO den Teilnehmern zur Beantwortung ihrer Fragen zur Verfügung. Die überaus positiven Eindrücke werden dazu beitragen, dass die DISKO ihr Engagement im Bereich der erneuerbaren Energien zügig ausbauen wird.

Zitiert

Biogaserzeugung – der aktuelle Renner unter den landwirtschaftlichen Erwerbsalternativen

Dieses Themas hat sich der Beitrag des ifo Instituts unter demselben Titel angenommen. Der Artikel wurde im ifo Schnelldienst, Ausgabe 13/2006 vom 14. Juli 2006, veröffentlicht. Mit den nachstehend wiedergegebenen Auszügen aus dem ifo Beitrag möchte die Redaktion des DISKOreports interessierten Lesern einen entsprechenden Hinweis auf weitergehende Informationen zu diesem aktuellen Thema geben.

Wirtschaft und Politik haben es auf ihre Fahnen geschrieben: Man will die starke Abhängigkeit von fossilen Energierohstoffen vermindern und forciert die Nutzung so genannter erneuerbarer Energien. Dabei fällt vor allem den nachwachsenden Roh-

stoffen eine Schlüsselstellung zu. Dem Biomasse-Aktionsplan der EU von 2005 zufolge soll die energetische Biomassenutzung bis 2010 auf das Doppelte des Stands von 2005 steigen. Fördermaßnahmen haben Landwirtschaft und Industrie ani-

miert, völlig neue Wertschöpfungsketten aufzubauen. Die Wertschöpfungskette Biodiesel konnte sich in Deutschland zwischenzeitlich etablieren. Aktuell erlebt die Biogasbranche einen Boom und die Wertschöpfungskette Bioethanol bringt sich in Position. Die Landwirtschaft profitiert von dieser Entwicklung dadurch, dass sich erweiterte Absatzmöglichkeiten für ihre Erzeugnisse bieten oder gar neue Erwerbszweige erschließen lassen, wie es bei der Biomassenutzung der Fall ist.

Individuelle, bedarfsgerechte Investitionsfinanzierung

Spezialisten mit Objekt- und Branchenkenntnissen sind besonders gefragt

Die Bankenlandschaft in Deutschland befindet sich, nicht erst seit Basel II, im Wandel. Der Wettbewerb zwischen privaten Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken um Marktanteile nimmt zu. Diese Situation wird durch ausländische Kreditinstitute und Finanzdienstleister noch verschärft. Gute Zeiten für Unternehmen auf der Suche nach der passenden Finanzierung ihrer Investitionen, sollte man meinen. Aber im Widerspruch dazu stehen Meldungen, dass der Zugang zu institutionellen Krediten im Allgemeinen doch eher steiniger als ebener und damit leichter geworden ist.

Dass diese Entwicklungen zu bewältigen sind, zeigt der folgende Fall. Im Mittelpunkt stehen bedarfsgerechte Finanzierungslösungen, die schon im Vorfeld der Kreditprüfung das Investitionsgut selbst zutreffend berücksichtigen. Denn im Gegensatz zu Banken, die Kredit gewähren, gibt es Spezialisten, die Objekte „finanzieren“ – ein kleiner, aber bedeutender Unterschied mit großen Vorteilen für den Unternehmer.

Achillesferse Eigenkapital: Objektfinanzierungen der Spezialisten erweisen sich als Hoffnungsträger

Als Leidtragende des Wandels im Finanzierungsverhalten der Banken sehen sich deshalb auch heute noch vor allem große Teile des Mittelstands. Investitionen lassen sich nicht mehr zu vertrauten Rahmenbedingungen realisieren, so eine weit verbreitete Auffassung. Kaum ein anderes Thema bewegt den Mittelstand deshalb stärker als die Antwort auf die Frage nach den passenden Finanzierungsinstrumenten. Ganz zentral sind hierbei die Themen: Stärkung von Liquiditätsreserven, langfristige Verfügbarkeit der Finanzierungsmittel, Alternativen zum Hausbankkredit und damit die Loslösung von traditionellen Abhängigkeiten sowie der

Wunsch, die Finanzierung auf ein breiteres Fundament zu stellen. Bei alledem werden auf der Eigenkapitalseite Veränderungen im Sinne einer Stabilisierung beziehungsweise Verbesserung der Eigenkapitalquote stattfinden (müssen). Denn die Eigenkapitalausstattung vieler mittelständischer Unternehmen ist, zumal im internationalen Vergleich, zu niedrig. Nicht selten reichen die Kapitalreserven mit Haftungsfunktion kaum oder nicht mehr aus, um die Risiken eines zunehmenden Wettbewerbs zu tragen. In einer solchen Situation gilt es, die sich ändernden Marktbedingungen als Chance zu nutzen, um notwendige Neuorientierungen anzugehen und umzusetzen. In erster Linie werden bisherige Finanzierungspräferenzen zu überprüfen sein. Es liegen Anzeichen dafür vor, dass traditionelle Hausbank-Finanzierungen zur Realisierung von Investitionsvorhaben im Vergleich zu alternativen Lösungen eher an Bedeutung verlieren dürften.

Die Vorteile der Objektfinanzierung im Überblick

So gewinnen seit geraumer Zeit vermehrt die Angebote der auf Objektfinanzierungen spezialisierten Institute wie der DISKO an Attraktivität – allen voran Leasing. Die anhaltend

DISKO kompakt

Spezialisierte Institute, bei denen Leasing, Mietkauf und Investitionskredite in einer Hand liegen, haben anderen Instituten gegenüber einen besonderen Vorteil, von dem der Kunde profitieren wird: So wie sie Neutralität bei der Beurteilung der Investitionsgüter wahren, informieren und beraten sie neutral und objektiv, was die Finanzierung anbelangt.

steigende Nachfrage nach diesen Finanzierungen hat Gründe. Sie werden in erster Linie darin gesehen, dass Liquidität geschont wird und zur Realisierung anderer Vorhaben erhalten bleibt. Zudem lassen sich die Finanzierungen durch Spezialisten oftmals ohne Eigenleistung und ohne Bereitstellung zusätzlicher Sicherheiten darstellen. Dies wiederum trägt dazu bei, Flexibilität und Handlungsspielräume zu sichern beziehungsweise zu erweitern. Und der Unternehmer erschließt sich zusätzliche Finanzierungsquellen, was wiederum dazu führt, die Unternehmensfinanzierung im Sinne ihrer Optimierung auf ein breiteres Fundament zu stellen und die Unabhängigkeit von der Hausbank zu stärken. Dies hat zudem den Effekt, dass Hausbankkreditlinien geschont bleiben.

Darüber hinaus sind sowohl Leasing- als auch Kreditfinanzierungsraten im Allgemeinen für die jeweilige Vertragsdauer fest vereinbart. Da Zins- und Prolongationsrisiken entfallen, bieten die Finanzierungen eine zuverlässige Planungsgrundlage. Im

bilanzneutralen beziehungsweise entlastenden Leasing wird darüber hinaus noch ein zusätzlicher Vorteil gesehen: Es kann zur Aufwertung der immer wichtiger werdenden Ratingposition beitragen – im Vergleich zu herkömmlichen Fremdfinanzierungen verbessern sich die Eigenkapitalquote und der Verschuldungsgrad. Dies wiederum kann zur Senkung künftiger Finanzierungskosten genutzt werden. Und über die fest vereinbarten Leasingraten lassen sich die Kosten der Leasingfinanzierung exakt bestimmen und individuellen betriebswirtschaftlichen Erfordernissen und den Unternehmenszielen flexibel anpassen. Dieser Effekt stützt sich darauf, dass die Leasingfinanzierung weitgehend unabhängig von AfA-Fristen gestaltet werden kann

und dass die Leasingraten als Betriebsausgaben voll abzugsfähig sind.

Fundierte Objekt- und Branchenkenntnisse des Finanziers sind Voraussetzung für die Gestaltung der passenden Finanzierungsmodalitäten

Die aktuellen Marktveränderungen beispielsweise im Transportgewerbe werden sicher noch an Brisanz gewinnen und die Rahmenbedingungen eher noch belasten als entlasten. Die Kostenspirale wird sich weiter und schneller drehen. Und dem Wettbewerbsdruck im Zuge der Öffnung osteuropäischer Länder wird man nicht „davonfahren“ können.

In einer derart angespannten Situation werden die Anforderungen des Transportgewerbes an den Finanzier zunehmend komplexer. Finanzierungsmethoden über die Hausbank dürften sich vielfach als nur oberflächliche Lösungen erweisen. Mehr denn je sind heute Spezialisten gefragt, die unternehmensorientierte Lösungen anbieten, die den spezifischen Anforderungen ihrer Kunden gerecht werden. Daher müssen die Finanziers sowohl mit der Branche als auch mit den Fahrzeugen vertraut sein, die ihre Kunden einsetzen möchten. Diese Anforderungen erfüllen vornehmlich auf Objektfinanzierungen spezialisierte Institute wie die DISKO.

Im Rahmen traditioneller Hausbank-Verbindungen werden Kredite gewährt, aber objektspezifische Gegebenheiten kaum ausreichend berücksichtigt. Spezialisten dagegen legen im Rahmen ihrer Finanzierungsprü-

fung und -entscheidung den Fokus auf die Bonität und das Fahrzeug – auf die Zugmaschine beispielsweise oder auf den Anhänger. Im Unterschied zur Hausbank, die Kredit gewährt, „finanzieren“ sie Objekte. Das heißt, sie müssen genau wissen, was ihre Kunden beziehungsweise was sie für ihre Kunden kaufen. Nur so lassen sich gemeinsam mit dem Transportunternehmer die Modalitäten bestimmen, die eine bedarfsgerechte Lösung ausmachen – egal ob die in Frage kommende Fremdfinanzierung in Form von Investitionskrediten, Mietkauf oder Leasing dargestellt wird. Hinzu kommt ein weiterer Aspekt: Es geht nicht nur darum, die „nackte“ Basisversion zu berücksichtigen. Wichtig sind auch Zusatzaggregate wie das Fahrerhaus einschließlich dessen Ausstattung und Kühlsysteme sowie die Einsatzart des Nutzfahrzeugs – angefangen beim Stückguttransport im Nah- oder Fernverkehr bis hin zum Einsatz im Gefahrgutbereich.

Bei alledem können die Objektfinanziers eine Trumpfkarte ausspielen, mit der sich der Investor einen entscheidenden Vorteil erschließt: Objektfinanzierer treffen Kredit- und Leasingentscheidungen besonders schnell. Dazu sind sie vor allem aufgrund ihres geschäftsspezifischen, objektgestützten Kompetenzvorteils in der Lage.

So bietet das umfassende Know-how des Finanziers, das Kenntnisse von der voraussichtlichen Wertentwicklung der Fahrzeuge ebenso einschließt wie Erfahrungen hinsichtlich deren Vermarktung, dem Unternehmer ausreichend Sicherheit, „seine“ individuelle Lösung zu erhalten. Sie

Impressum

DISKOreport herausgegeben von:
Disko Leasing GmbH
Diskont und Kredit AG
Redaktion: Achim Schleicher
Fritz-Vomfelde-Straße 2–4
40547 Düsseldorf
Telefon 0211 5350-286
Telefax 0211 5350-338
E-Mail info@disko.de
www.disko.de

Auflage: 40.000

Die Publikation erscheint mehrmals jährlich und kann kostenlos angefordert werden. Ihre Adresse ist nicht mehr aktuell? Sie kennen Interessenten, die den DISKOreport beziehen möchten? Bitte teilen Sie uns dies auf dem Coupon mit.



DISKO – für ihre Kunden unterwegs. Zur Bekanntheit und Akzeptanz der DISKO tragen auch Maßnahmen wie diese bei: Auf LKW, wie sie beispielsweise die Filiale Bremen finanziert hat, ist das Logo der DISKO zu sehen

wird unter anderem geprägt durch die Gestaltung der Modalitäten wie Anzahlungen, Restwerte, Laufzeiten, degressive, lineare oder variable Zahlungsverläufe. Zusätzliche Sicherheiten sind im Allgemeinen nicht erforderlich.

Neutralität in der Beratung ist Grundlage für partnerschaftliche Zusammenarbeit

Sicherheit durch Objektfinanzierungen heißt auch, dass die Finanzierungen der Spezialisten den Unternehmer von Prolongations- und Zinsrisiken befreien. Mit Blick auf die finanzwirtschaftliche Seite kann es nicht oft genug betont werden: Die Erwartung des Unternehmers auf Neutralität bei der Beurteilung der Objekte und deren Berücksichtigung in der Finanzierungsprüfung und -entscheidung ist stets gewährleistet. Denn die Erfüllung dieses Anspruchs ist unbedingte Voraussetzung für Zutrauen und Ver-

trauen des Unternehmers in den Finanzier und für eine langfristige, partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Dabei haben spezialisierte Institute, bei denen Leasing, Mietkauf und Investitionskredite in einer Hand liegen, anderen Instituten gegenüber einen besonderen Vorteil, von dem der Kunde profitieren wird: So wie sie Neutralität bei der Beurteilung der Fahrzeuge wahren, informieren und beraten sie neutral und objektiv, was die Finanzierung anbelangt.

Der Kunde kann sicher sein: Wenn das Beratungsgespräch, etwa im Rahmen der Betrachtung des Betriebsergebnisses, auf den Punkt Ansparabschreibung beziehungsweise Rücklage für zukünftige Investitionen kommt, so wird sein Berater nicht zu einer Leasingfinanzierung raten. Denn sie würde zu einer steuerschädlichen Auflösung der Ansparabschreibung

führen. Er wird vielmehr zum Mietkauf raten, einer Finanzierungsform, die zwischen einer Kredit- und einer Leasingfinanzierung steht und eine steuerunschädliche Auflösung der Rücklage zulässt.

Die Empfehlung wird Leasing heißen, wenn der Unternehmer eine Optimierung des Bilanzbilds, auch in Vorbereitung auf die Anforderungen von Basel II und auf die Aufwertung der Ratingposition, zum Ziel hat. An dieser Stelle schließt sich der Kreis, der die vielfältigen Aspekte der güterwirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Seite bei der Investition in Transportfahrzeuge verbindet und in dessen Mittelpunkt der Unternehmer steht – mit all seinen Erwartungen, aber auch seinen Fragen.

Gut beraten sind mit Sicherheit die Unternehmer, die die DISKO und ihre Lösungen mit ins Kalkül ziehen.

Erfolgreiche Bilanz

DISKO weiter auf Wachstumskurs

Unterstützt vom konjunkturellen Aufschwung und der damit verbundenen Investitionsdynamik, konnte die DISKO-Gruppe das Neugeschäft von Leasingfinanzierungen und Investitionskrediten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum im ersten Halbjahr 2006 um 26 Prozent auf über 600 Millionen Euro steigern. Überdurchschnittlich expandierte das Leasinggeschäft.

Diese Entwicklung signalisiert nach Auffassung der DISKO das Bestreben der Unternehmen, vor dem Hintergrund verbesserter Geschäftsaussichten ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken. Die DISKO rechnet damit, dass sich die steigende Nachfrage der Wirtschaft nach Leasingfinanzierungen und Investitionskrediten auf breiter Basis fortsetzen wird.

Bereits jetzt lässt sich bei aller gebotenen Zurückhaltung konstatieren, dass die DISKO im laufenden Jahr mit zunehmendem Tempo auf ihrem Wachstumspfad vorankommen und – wie schon in den vergangenen Jahren – deutliche Marktanteilsgewinne erzielen wird. Im Geschäftsjahr 2005 steigerte die DISKO ihren Bestand gegenüber dem Vorjahr um rund acht Prozent auf 3,3 Milliarden Euro.

Passende Lösungen zur Realisierung von Investitionsvorhaben

In dieser Entwicklung sieht sich die DISKO darin bestätigt, mit neuen Ideen und entsprechendem Handeln den anhaltenden Wandel der Unternehmensfinanzierung gewissermaßen vorwegnehmen zu können. Denn die Akzeptanz ihrer Leistungen wird nicht allein durch interessante Vertragsmodelle beeinflusst, sondern zunehmend auch durch die Qualität der Betreuung der Kunden. Betreuung, in die vielfältige Services eingebunden sind, wird zum zentralen Differenzierungsfaktor im Leasing-, Mietkauf- und Investi-

tionskreditgeschäft. Vor diesem Hintergrund gestaltet die DISKO das Verhältnis zu ihren Kunden noch direkter, mit konsequenter Orientierung an ihren Bedürfnissen.

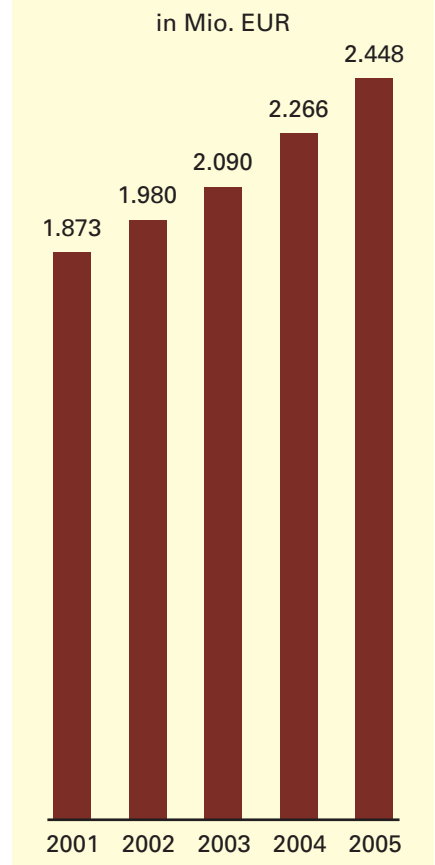
Beispielhaft dafür ist ihr im Dienst der Kundennähe stehendes Dezentralisierungsprogramm: die Zusammenführung von Kredit- und Leasingentscheidungskompetenz mit Beratungs- und Fach-Know-how in ihren Filialen und damit vor Ort bei den Kunden. Aber auch die behutsame Weiterentwicklung ihrer Vertriebskooperationen mit namhaften Maschinenbauunternehmen und Händlern, ihre internationalen Aktivitäten sowie die gute Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern, allen voran mit der Dresdner Bank AG sowie der Allianz Versicherungs-AG, sind für ihre Kunden von Bedeutung.

Erfolgsfaktor Kundennähe

Dabei lässt die DISKO ihr Handeln nicht von der Jagd nach spektakulären Rekorden bestimmen, sondern allein von dem Prinzip, gemeinsam mit ihren Kunden und Partnern für jede Aufgabe die bedarfsgerechte Lösung zu gestalten und Erwartungen auf hohem Qualitätsniveau zu erfüllen. Die Sichtweise, Dinge mit den Augen der Kunden und Partner zu betrachten und entsprechend zu handeln, ist Kern der DISKO-Unternehmensphilosophie. Auf dieser Basis dehnt sie, gestützt auf ihren geschäftsspezifischen Kompetenzvorsprung in Sachen Objekte und Branchen, die Grenzen ihres starken Kern-

geschäfts auf Nachbarsegmente aus. Beispielhaft dafür stehen neue Kundensegmente wie Privatkunden, neue Produkte wie Leasing und Finanzierung von Wassersportfahrzeugen und Schiffen der gewerblichen Binnenschifffahrt und neue Dienstleistungen wie die Vermittlung von Versicherungen für verleaste und finanzierte Investitionsgüter. Diese Kundenorientierung stärkt das Vertrauensverhältnis zu den Kunden und Partnern weiter.

Entwicklung der Bilanzsumme der DISKO-Gruppe



Wird der Gesamtentwicklung auf den Grund gegangen, zeigt sich eine interessante Differenzierung: Die beiden Finanzierungslösungen zur Realisierung von Investitionsvorhaben – Leasing und Investitionskredite – entwickeln sich, gewissermaßen den Prä-

ferenzen der Kunden folgend, unterschiedlich. Im Kernbereich Leasing geht die DISKO mehr neue Engagements ein als im Kernbereich Investitionskredit. Die Finanzierungskonzepte nutzen überwiegend kleinere und mittlere Mittelstandsunternehmen des verarbeitenden Gewerbes, des Verkehrssektors sowie des Dienstleistungsgewerbes. Zum Kundenkreis gehören aber auch große, weltweit tätige Industrieunternehmen. Im Mittelpunkt der verleasteten und finanzierten Investitionsgüter stehen Maschinenbauezeugnisse und Kraftfahrzeuge, gefolgt von Informations- und Kommunika-

tionstechnik sowie Luft- und Wasserfahrzeugen. Ihre Position als eines der führenden Finanzierungsunternehmen im Segment der General Aviation konnte die DISKO ebenfalls weiter festigen. Luftfahrzeuge, vom Business-Jet bis zum Hubschrauber, finanziert sie unter der Marke AERO FINANZ.

Bei alledem arbeitet die DISKO fortwährend auch daran, Arbeitsabläufe zu optimieren. Darin eingeschlossen sind der Ausbau und die Verfeinerung der Scoring- und Ratingsysteme. Auch diese Optimierungen dienen dem Ziel, jeder Kundenbetreuerin und jedem

Kundenbetreuer mehr Freiraum dafür zu verschaffen, sich noch intensiver den Bedürfnissen und Erwartungen der Kunden und Partner zuzuwenden – und damit zu deren Erfolg beizutragen.

Service

Interessierten Lesern sendet die DISKO ihren Geschäftsbericht 2005 auf Anforderung gerne zu. Er lässt sich auch auf den Internetseiten abrufen: www.disko.de.

Nachgefragt – siehe auch den Beitrag auf Seite 11

Günstigere Konditionen durch Transaktionsratings

Die anfängliche Aufregung um Basel II im Kontext von Ratings ist inzwischen weitgehend gewichen. Nachfrager und Anbieter von Finanzdienstleistungen haben sich auf veränderte Anforderungen eingestellt beziehungsweise stellen sich auf die neuen Verhältnisse ein. In diesem Prozess erweist sich insbesondere eine offene, faire, vertrauensvolle Finanzkommunikation als wichtig. Der folgende Beitrag geht der Frage nach, warum Transaktionsratings zu günstigeren Konditionen führen können.

Letztlich hat Basel II lediglich eine Entwicklung beschleunigt, die schon zuvor eingesetzt hatte: eine differenzierte Preispolitik, die dem Investor die Ermittlung seiner Konditionen transparenter und damit auch nachvollziehbar macht. Interessant für den Investor wird es insbesondere dann, wenn seine Bonität mit der Bewertung des Investitionsguts zum so genannten Transaktionsrating zusammengeführt wird. Bei Transaktionsratings handelt es sich im Grunde genommen um er-

weiterte Bonitätsratings, die – und das ist entscheidend – tendenziell besser ausfallen als die „reinen“ Bonitätsratings, mindestens jedoch gleich, niemals aber schlechter.

Die zutreffende Einschätzung der Wertverläufe von Investitionsgütern ist für die Ermittlung des Transaktionsratings von ausschlaggebender Bedeutung. Insbesondere auf Objektfinanzierungen spezialisierte Institute wie die DISKO sind hierzu in der Lage. Diese

geschäftsspezifische Kompetenz erweist sich im Prozess der Prüfung des jeweiligen Geschäfts als entscheidender Vorteil, von dem die Kunden profitieren. Denn im Fall risikoabhängiger Preissetzung können so bei gegebenen Bonitätsratings und Investitionsvolumen Konditionen gestaltet werden, die günstiger ausfallen können als die der nicht spezialisierten Institute.

Fazit

Der Top-Vorteil des Transaktionsratings: In der Rechenlogik von Basel II führt die zutreffende Bewertung des Investitionsguts im Zusammenwirken mit der Kundenbonität tendenziell zu einer Verbesserung der Ratingposition des jeweiligen Geschäfts – und damit der Kondition.

Rund 380 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DISKO in Deutschland sind für ihre Kunden und Partner da.

Disko Leasing GmbH
Diskont und Kredit AG

Zentrale:

Fritz-Vomfelde-Straße 2–4
40547 Düsseldorf
Telefon 0211 5350-0
Telefax 0211 5350-300
E-Mail info@disko.de
www.disko.de

Filialen:

Berlin-Brandenburg
Friedrichstraße 147
10117 Berlin
Telefon 030 247382-0
Telefax 030 247382-99
berlin.web@disko.de

Otto-Lilienthal-Straße 18
28199 Bremen
Telefon 0421 17552-0
Telefax 0421 17552-22
bremen.web@disko.de

Ruhrallee 9
44139 Dortmund
Telefon 0231 913053-0
Telefax 0231 913053-90
dortmund.web@disko.de

Am Drosselberg 45
99097 Erfurt
Telefon 0361 34036-0
Telefax 0361 34036-99
erfurt.web@disko.de

Friesenstraße 3
20097 Hamburg
Telefon 040 355039-0
Telefax 040 355039-90
hamburg.web@disko.de

Karl-Wiechert-Allee 57
30625 Hannover
Telefon 0511 966054-0
Telefax 0511 966054-15
hannover.web@disko.de



Rheinland
Fritz-Vomfelde-Straße 4
40547 Düsseldorf
Telefon 0211 5350-0
Telefax 0211 5350-450
rheinland.web@disko.de

Rhein-Main
Höchster Straße 92
65835 Liederbach
Telefon 069 330099-0
Telefax 069 330099-50
rheinmain.web@disko.de

Saargemünder Straße 6
66119 Saarbrücken
Telefon 0681 95409-0
Telefax 0681 55676
saarbruecken.web@disko.de

Sachsen
Leipziger Straße 58
09113 Chemnitz
Telefon 0371 81546-0
Telefax 0371 81546-29
chemnitz.web@disko.de

Filiale Sachsen – Büro Dresden
Am Schießhaus 1–3
01067 Dresden
Telefon 0351 42307-0
Telefax 0351 42307-99
dresden.web@disko.de

Bodestraße 5
39418 Staßfurt
Telefon 03925 9250-0
Telefax 03925 9250-99
stassfurt.web@disko.de

Ulm/Stuttgart
Bahnhofstraße 10
89073 Ulm
Telefon 0731 96867-0
Telefax 0731 96867-60
ulm.web@disko.de

Friedrich-Ebert-Ring 36
56068 Koblenz
Telefon 0261 98413-0
Telefax 0261 98413-11
koblenz.web@disko.de

N 7, 6
68161 Mannheim
Telefon 0621 12691-0
Telefax 0621 12691-50
mannheim.web@disko.de

Nymphenburger Str. 5
80335 München
Telefon 089 23681-0
Telefax 089 23681-230
muenchen.web@disko.de

Sulzbacher Straße 48
90489 Nürnberg
Telefon 0911 20563-0
Telefax 0911 20563-70
nuernberg.web@disko.de

Branchen-Reporte

Wie wichtig es der DISKO mit Informationen rund um Leasing, Mietkauf und Investitionskredite ist, zeigen innerhalb ihrer Veröffentlichungen die Branchenanalysen. Zurzeit sind folgende Berichte verfügbar. Bei Interesse bitte die gewünschten Branchen-Reporte mit dem beiliegenden Coupon anfordern.

Bitte senden Sie mir/uns folgende Branchen-Reporte kostenlos zu:

Nr.	Branche	Nr.	Branche
<input type="checkbox"/>	01.11 Ackerbau	<input type="checkbox"/>	21.21 Herstellung von Wellpapier und -pappe, sowie von Verpackungsmitteln aus Papier, Karton und Pappe
<input type="checkbox"/>	31.4 Akkumulatoren und Batterien	<input type="checkbox"/>	45.21 Hochbau, Brücken- und Tunnelbau
<input type="checkbox"/>	24.3 Anstrichmittel, Druckfarben und Kitte	<input type="checkbox"/>	55.1 Hotelgewerbe
<input type="checkbox"/>	15.81 Backwaren	<input type="checkbox"/>	15.86 Kaffee- und Teeverarbeitung
<input type="checkbox"/>	25.23 Baubedarfsartikel aus Kunststoff	<input type="checkbox"/>	45.33 Klempnerei, Gas-, Wasser- und Heizungsinstallation
<input type="checkbox"/>	45.32 Baudämmung	<input type="checkbox"/>	20.3 Konstruktions- und Fertigbauteile, Ausbauelemente und Fertigbauteile aus Holz
<input type="checkbox"/>	52.46 Baumärkte	<input type="checkbox"/>	36.13 Küchenmöbel
<input type="checkbox"/>	26.7 Be- und Verarbeitung von Natur(werk)steinen	<input type="checkbox"/>	52.11 Lebensmittel-Einzelhandel
<input type="checkbox"/>	18 Bekleidungsindustrie	<input type="checkbox"/>	62 Luftfahrt
<input type="checkbox"/>	29.52.1 Bergwerksmaschinen	<input type="checkbox"/>	29.51 Maschinen für die Metallerzeugung
<input type="checkbox"/>	93.03 Bestattungswesen	<input type="checkbox"/>	29 Maschinenbau
<input type="checkbox"/>	61.2 Binnenschifffahrt	<input type="checkbox"/>	51.52 Metallgroßhandel
<input type="checkbox"/>	35.12 Boots- und Yachtbau	<input type="checkbox"/>	15.5 Milchverarbeitung
<input type="checkbox"/>	15.96 Brauereien	<input type="checkbox"/>	15.98 Mineralbrunnen, Erfrischungsgetränke
<input type="checkbox"/>	22.11 Buchverlag und Musikverlag	<input type="checkbox"/>	28.5 Oberflächenveredelung, Wärmebehandlung und Mechanik
<input type="checkbox"/>	24.1 Chemische Grundstoffe	<input type="checkbox"/>	21.2 Papier-, Karton- und Pappeverarbeitung
<input type="checkbox"/>	45.22.1 Dachdeckerei	<input type="checkbox"/>	21 Papiergewerbe
<input type="checkbox"/>	72.4 Datenbanken (Onlinedienste)	<input type="checkbox"/>	29.55 Papiermaschinen
<input type="checkbox"/>	72.3 Datenverarbeitungsdienste (IT-Services)	<input type="checkbox"/>	64.12 Private Post- und Kurierdienste
<input type="checkbox"/>	30.02 Datenverarbeitungstechnik	<input type="checkbox"/>	37 Recycling
<input type="checkbox"/>	52.33 Drogerien	<input type="checkbox"/>	63.3 Reisebüros und Reiseveranstalter
<input type="checkbox"/>	24.15 Düngemittel und Stickstoffverbindungen	<input type="checkbox"/>	01.21 Rinderhaltung
<input type="checkbox"/>	31.5 Elektrische Lampen und Leuchten	<input type="checkbox"/>	27.2 Rohre
<input type="checkbox"/>	40.11.5 Elektrizitätserzeugung aus Windkraft	<input type="checkbox"/>	35.2 Schienenfahrzeugbau
<input type="checkbox"/>	31.2 Elektrizitätsverteilungs- und -schaltanlagen	<input type="checkbox"/>	35.1 Schiffbau
<input type="checkbox"/>	45.31 Elektroinstallation	<input type="checkbox"/>	15.1 Schlachten und Fleischverarbeitung
<input type="checkbox"/>	31.3 Elektrokabel, -leitungen und -drähte	<input type="checkbox"/>	01.23 Schweinehaltung
<input type="checkbox"/>	31.1 Elektromotoren, Generatoren und Transformatoren	<input type="checkbox"/>	36.11 Sitzmöbel
<input type="checkbox"/>	26.6 Erzeugnisse aus Beton, Zement und Gips	<input type="checkbox"/>	72.2 Softwarehäuser
<input type="checkbox"/>	80.41 Fahrschulen	<input type="checkbox"/>	15.91 Spirituosen
<input type="checkbox"/>	05 Fischerei und Fischzucht	<input type="checkbox"/>	28.1 Stahl- und Leichtmetallbau
<input type="checkbox"/>	15.2 Fischverarbeitung	<input type="checkbox"/>	45.41 Stuckateurgewerbe, Gipserei und Verputzerei
<input type="checkbox"/>	02 Forstwirtschaft	<input type="checkbox"/>	15.84 Süßwaren
<input type="checkbox"/>	01.12 Gartenbau	<input type="checkbox"/>	64.3 Telekommunikationsdienste
<input type="checkbox"/>	55 Gastgewerbe	<input type="checkbox"/>	29.54 Textil-, Bekleidungs- und Ledermaschinen
<input type="checkbox"/>	55.3 Gaststättengewerbe	<input type="checkbox"/>	17 Textilgewerbe
<input type="checkbox"/>	74.70.1 Gebäudereinigung	<input type="checkbox"/>	29.24 Verpackungsmaschinen
<input type="checkbox"/>	31 Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung	<input type="checkbox"/>	20.4 Verpackungsmittel aus Holz
<input type="checkbox"/>	45.25.4 Gerüstbau	<input type="checkbox"/>	25.22 Verpackungsmittel aus Kunststoff
<input type="checkbox"/>	11 Gewinnung von Erdöl und Erdgas	<input type="checkbox"/>	52.61 Versandhandel
<input type="checkbox"/>	14.1 Gewinnung von Natursteinen	<input type="checkbox"/>	45.1 Vorbereitende Baustellenarbeiten
<input type="checkbox"/>	14.4 Gewinnung von Salz	<input type="checkbox"/>	74.6 Wach- und Sicherheitsdienste, Detekteien
<input type="checkbox"/>	51.1 Handelsvermittlung	<input type="checkbox"/>	52.12.2 Warenhäuser
<input type="checkbox"/>	21.22 Haushalts-, Hygiene- u. Toilettenartikel aus Zellstoff und Papier	<input type="checkbox"/>	15.93 Weinherstellung
<input type="checkbox"/>	29.22 Hebezeuge und Fördermittel	<input type="checkbox"/>	74.4 Werbung
<input type="checkbox"/>	21.1 Herstellung von Holzstoff, Zellstoff, Papier, Karton und Pappe	<input type="checkbox"/>	28.62 Werkzeuge
<input type="checkbox"/>	24.16 Herstellung von Kunststoff in Primärformen	<input type="checkbox"/>	74.12 Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung
<input type="checkbox"/>	25.2 Herstellung von Kunststoffwaren	<input type="checkbox"/>	22.13 Zeitschriftenverlag
<input type="checkbox"/>	28 Herstellung von Metallerzeugnissen	<input type="checkbox"/>	22.12 Zeitungsverlag
<input type="checkbox"/>	28.4 Herstellung von Schmiede-, Press-, Zieh- und Stanzteilen	<input type="checkbox"/>	27.3 Ziehereien und Kaltwalzwerke
<input type="checkbox"/>	24.5 Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Körperpflegemitteln	<input type="checkbox"/>	15.83 Zuckerindustrie

Absender
(Firmenstempel)

Bitte senden Sie den DISKOreport auch an folgende Adresse:

Ich bin / wir sind schon Kunde/-n

Und worauf verlassen Sie sich?



Mittelstandsfinanzierung – bei uns im Zeichen guter Partnerschaft

Mit unserem Komplettangebot von Leasing, Mietkauf und Investitionskrediten aus einer Hand, in Verbindung mit persönlicher, neutraler Beratung, eröffnen wir Ihnen optimale Möglichkeiten, die Finanzierung zu finden, die zu Ihrer Investition und zu Ihrem Unternehmen passt. Ganz gleich, wofür Sie sich entscheiden – es ist beruhigend, auf ebenso bewährte wie zeitgemäße Finanzierungsinstrumente zurückgreifen zu können. Darüber hinaus bieten wir Ihnen Sachversicherungen über unseren Partner Allianz Versicherungs-AG.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Vorhaben und erleben Sie, was bei uns Zusammenarbeit im Zeichen guter Partnerschaft heißt.

Disko Leasing GmbH
Diskont und Kredit AG

Fritz-Vomfelde-Straße 2–4
40547 Düsseldorf

Telefon 0211 5350-0
Telefax 0211 5350-300

E-Mail info@disko.de
www.disko.de



Leasing und Bank für Investitionsfinanzierung

Die DISKO ist Mitglied in folgenden Verbänden:

- Bankenfachverband e. V., Berlin
- Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V., Berlin
- BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Berlin
- IFLA International Finance and Leasing Association, London

Kooperationspartner

Im Inland:

- Allianz Versicherungs-AG
- Bayerische Landesbank
- DKB Deutsche Kreditbank AG
- Dresdner Bank AG
- Euler Hermes Kreditversicherungs-AG
- EUROFACTOR AG

Im Ausland:

- BAWAG P.S.K. Leasing GmbH (Österreich)
- BNP Paribas Lease Group (Frankreich)
- Centro Leasing SpA (Italien)
- Fortis Lease Schweiz AG (Schweiz)

Disko Leasing GmbH
Diskont und Kredit AG

Fritz-Vomfelde-Straße 2-4
40547 Düsseldorf

Telefon 0211 5350-0
Telefax 0211 5350-300

E-Mail info@disko.de
www.disko.de



Leasing und Bank für Investitionsfinanzierung