

NFM-INTERVIEW mit Jochen Jehmlich,
Sprecher der GEFA-Geschäftsführung

„Liquiditätsplanung ist Chefsache“

Qualifizierte Beratung wird sich immer an den spezifischen Gegebenheiten orientieren: **Jochen Jehmlich, Sprecher der GEFA-Geschäftsführung.**



Foto: sk

Wenn es um Absatz- und Investitionsfinanzierung geht, ist die GEFA seit langem eine feste Größe. Welche Rolle spielen Unternehmen aus den Bereichen Transport und Logistik für die GEFA?

Jehmlich: Zunächst darf ich darauf hinweisen, dass die GEFA im Jahr 2009 bereits ihr 60-jähriges Firmenjubiläum begehen wird und von Anfang an sind wir im Transportwesen tätig. Heute entfallen gut 55 Prozent unseres Neugeschäfts von rund drei Mrd. Euro auf die Finanzierung von Transportobjekten zu Lande, zu Wasser und in der Luft. Wir haben mehr als 10.000 Kunden im Transportbereich und zählen in unserem Nutzfahrzeugbestand rund 24.000 Lkw, rund 21.000 Trailer und ca. 4500 Omnibusse.

Zur Philosophie der GEFA gehört die Unabhängigkeit von Herstellern. Die bieten ihren Kunden über eigene Gesellschaften besonders günstige Konditionen für Finanzierung und Leasing. Wie hält man als herstellerunabhängiger Finanz-Dienstleister dagegen?

Jehmlich: Nach unserer Marktbeobachtung sind die Konditionen der Hersteller nicht immer günstig, sondern meist nur temporär; günstige Angebote liegen in der Regel dann vor, wenn der Hersteller

durch Subventionsprogramme den schlep-penden Absatz bestimmter Fabrikate für einen begrenzten Aktionszeitraum fördern will. Die Vorteile der GEFA als führender herstellerunabhängiger Finanz- und Service-Dienstleister liegen vor allem darin, dass wir dem Kunden eine erstklassige Fachberatung in Finanzierungsfragen bieten; dass wir für seine finanzielle Rundumversorgung im gewerblichen Bereich zur Verfügung stehen und dass wir ihn durch unsere „Markenfreiheit“ objektiv beraten und auch unterschiedliche Fabrikate in ein vorteilhaftes Finanzierungskonzept einbinden können. Und das durchaus zu wettbewerbsfähigen Konditionen.

Was unterscheidet die Finanzierung eines Nutzfahrzeuges von der einer CNC-gesteuerten Werkzeugmaschine? Oder anders gefragt: Warum sind Branchenkenntnisse eines Finanz-Dienstleisters für seine Kunden so wichtig?

Jehmlich: Grundsätzlich sind die im Markt bekannten Finanzierungs-, Leasing- und Mietformen auf nahezu alle Objektgruppen anwendbar. Ausschlaggebend ist immer die vorliegende betriebswirtschaftliche Unternehmenssituation sowie die Zielsetzung, die der Unternehmer mit seiner geplanten Investition verbindet. Nach unserer Erfahrung – das ist auch die über-

wiegende Sicht unserer Kunden – ist es von großem Wert, wenn der Finanz-Dienstleister das Geschäft des Kunden kennt. Wie sonst will er mit ihm ein individuelles, auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Beratungsgespräch führen? Je besser sich der Finanzierungsberater in der Branche des Kunden auskennt, umso höher ist seine Akzeptanz und umso größer ist die Chance, dass eine Finanzierungslösung zu Stande kommt, die zum Unternehmen passt und wirklich dauerhaft tragfähig ist.

Im Sommer 2008 hat SG Equipment Finance, zu der auch die GEFA gehört, den Nutzfahrzeugvermieter PEMA übernommen. Wie profitieren Ihre Kunden von dieser Übernahme?

Jehmlich: Mit der Integration von PEMA verfolgen wir das Ziel, unseren Transportkunden ein umfassendes Angebot für das Fuhrpark-Management zu machen. Wir beobachten seit geraumer Zeit, dass die Miete von Trucks und Trailern eine immer größere Bedeutung für die Geschäftsstrategie vieler Transportunternehmer hat. Durch die enge Zusammenarbeit mit PEMA haben wir unser Beratungsspektrum deutlich ausgeweitet; aber es ist nicht nur die Fahrzeugmiete, die unser Angebot ergänzt, sondern daneben verfügen wir auch über ausgesprochen attrakti-