

# Maschinen für den Mittelstand

Bremer Finanzinstitut EIL Euro-Industrie-Leasing ist spezialisiert auf Ausrüstungen

Von unserem Mitarbeiter  
Hansjörg Heinrich

**BREMEN.** Lehre bei der Bremer Landesbank, anschließend wirtschaftswissenschaftliches Studium oder Praktika im In- und Ausland. Fertig. Damit hatten junge Menschen vor zwanzig, dreißig Jahren einen Garantieschein für Job und Karriere in der Tasche.

Heute reicht das jedoch nicht mehr. Gefordert werden von vornherein zusätzliche Qualitäten, etwa große soziale Kompetenz und überdurchschnittlich hohe Belastungsfähigkeit. Im Großen und Ganzen gleich geblieben sind indes die überdies bestehenden Voraussetzungen für den Sprung in die Selbstständigkeit. So zum Beispiel eine gehörige Portion Risikobereitschaft und viel Geduld. Der in Bremen geborene Finanzier Martin Gömöry (54), in der Kreditwirtschaft als „Mister Leasing“ bekannt, brachte all das mit. Allerdings verfügte er nicht über hohes Startkapital, dafür aber über einen starken Gründungspartner.

## Finanzierung von Maschinen

Gömöry zählt zu denen, die es geschafft haben. Heute gehört ihm allein die bedeutende, auf das Geschäft mit Firmenkunden in Norddeutschland ausgerichtete Euro-Industrie-Leasing GmbH & Co. KG (EIL). Sie finanziert vor allem Maschinen und Logistics, auch mal Containerbrücken für Hafenanlagen in Hamburg. EIL bietet freilich auch Mietkauf-Finanzierungen an. Denn nach Erfahrung von Gömöry legen häufig Mittelstandskunden Wert auf die Aktivierung der Anschaffung in der Bilanz, weil entweder Abschreibungsrücklagen gebildet oder Fördermittel beantragt wurden.

Der enge Kontakt zu Kunden, Vertrauen und Beständigkeit, aber auch sorgfältige Risikoeinschätzung und -abwägung sind Grundsätze der von Gömöry formulierten EIL-Geschäftsstrategie. Sein Motto lautet: „Kunde, Kunde, Kunde sowie Bonität, Bonität, Bonität.“ Bei der Analyse der Kreditwürdigkeit bezieht EIL nicht nur den Kunden, also Unternehmer ein, sondern auch das zu finanzierende Objekt. Denn beim Finanzierungsinstrument Leasing bleibt der sogenannte Leasing-Geber (EIL) Eigentümer des Objekts, beispielsweise der Maschine.

Für den Kunden hat das zwei Vorteile: Er bindet kein Eigenkapital, bleibt mithin beweglich, außerdem können sich steuerliche Vorteile ergeben. Zudem hält er seinen Maschinenpark immer auf dem neuen Stand. Für dieses Paket wird die Leasing-Gebühr fällig. Sie besteht zum wesentlichen Teil aus den Tilgungen und den Zinsen, die der Leasing-Geber (EIL) für die Finanzierung der von ihm angeschafften Maschine aufwendet beziehungsweise kalkuliert. Die Bremer Leasing-Spezialisten beschaffen sich das Geld bei den beiden großen Bremer Instituten Sparkasse und Landesbank, außerdem bei der HSH Nordbank in Hamburg, bei der Bayerischen Landesbank und der SG Sociéte Général. Gömöry ergänzt: „Unsere Refinanzierungsbanken greifen gerne auf unsere Expertise für das zu finanzierende Objekt zurück.“

## Zweites Standbein Logistik

Das ist ein deutlicher Hinweis auf die ganz große Stärke von EIL. Das Institut hat sich spezialisiert auf bestimmte Produkte. Es kennt daher den Markt sehr gut – sowohl auf der Angebotsseite (Maschinen) als auch auf der Nachfrageseite (Produktionsbetrieb). Gömöry formuliert das so: In definierten Geschäftsfeldern durchdringen wir den Markt und gewinnen signifikante Marktanteile.“ Neben dem Werkzeugmaschinen-Leasing gehöre dazu unter anderem in der Logistik-Branche das Leasing von Staplern, Reach-Stackern, und Kommissionieren. Das Medizintechnik-Leasing, eine weitere Sparte von EIL, werde sowohl mit Lieferanten als auch mit Zielkunden betrieben.

Und so sieht die Produktstruktur des EIL-Geschäfts aus: Maschinen und Stapler 57 Prozent, Geschäfts-Pkw und Lkw 26 Prozent, Medizintechnik acht Prozent und EDV



Auch im Leasing-Geschäft geht nichts ohne Akten, wie EIL-Chef Martin Gömöry immer wieder feststellt.

FOTOS: JOCHEN STOSS

fünf Prozent. Im wichtigen Maschinenbereich bezeichnet EIL folgende Objekte als typisch: CNC-gesteuerte Werkzeugmaschinen, Schweißroboter, Drehmaschinen, Bearbeitungszentren, Laser-Schneidanlagen, Spritzgussmaschinen und Lackierstraßen.

Der Markt in dem EIL aktiv ist, hatte im vergangenen Jahr in Deutschland ein Leasing-Volumen von etwa 54 Milliarden Euro. Das heißt: Ein Viertel aller Ausrüstungsinvestitionen wird über Leasing finanziert. Gömöry folgert selbstbewusst: „Die Leasing-Branche ist damit der größte Investor des Landes.“ Bei außenfinanzierten Investitionen habe Leasing den Kredit abgehängt. Im ersten Halbjahr 2007 sei diese Branche mit einem Plus von zehn Prozent erneut dynamisch

gewachsen als die Gesamtwirtschaft. Der Vermietungsbestand wird 115 Millionen Euro – zu Anschaffungspreisen – übersteigen. In der Bilanz ausgewiesen werden voraussichtlich über 50 Millionen Euro Leasingvermögen.

Jubelstimmung auf Grund der blendenden Auftragseingänge herrscht im deutschen Maschinenbau, der in diesem Jahr auf einen Nachkriegsrekord zusteuert. Er rechnet mit einer Produktionsausweitung um neun Prozent. Allerdings ist nur jede vierte Maschine für den deutschen Markt bestimmt.

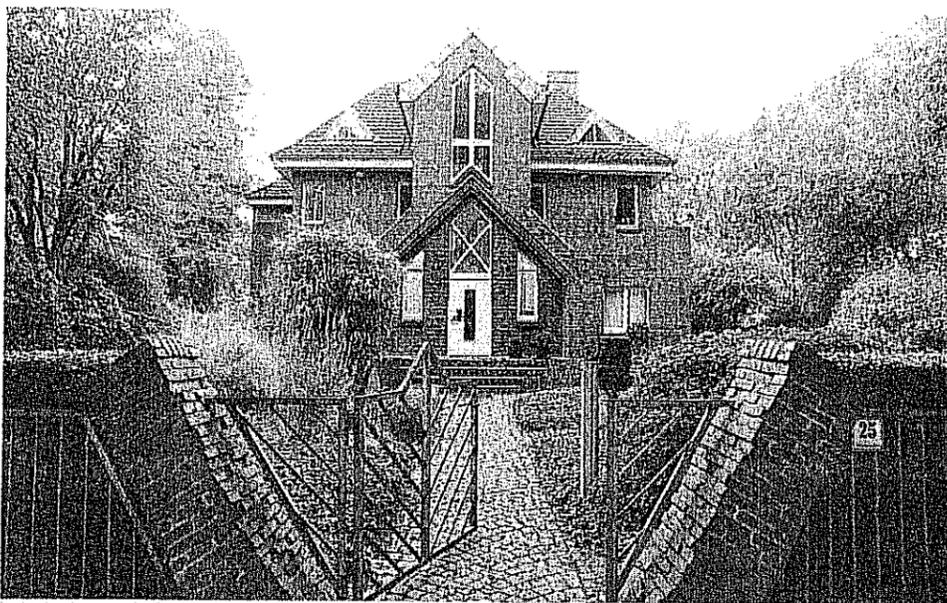
Die Spezialisierung auf Maschinen war eine weitreichende unternehmerische Entscheidung mit der Gömöry die Grundlage

mittelständischen Kunden. Insgesamt arbeitet EIL mit 500 Kunden aus den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen zusammen. Weil Leasing-Verträge Laufzeiten von bis zu 72, 84 oder 96 Monaten haben, sind die Kundenbeziehungen auf Dauer angelegt. Durchschnittlich liegt die Laufzeit im Maschinenleasing nach Beobachtungen von Gömöry zwischen 60 und 72 Monaten. Danach bleiben EIL viele Kunden mit neuen Verträgen erhalten.

Zudem scheint der Wettbewerb in Bremen nicht gerade ruinös zu sein. Hier tummeln sich wenige Töchter auswärtiger Banken; mit einer eigenen Niederlassung ist nur ein Institut vertreten. Die Sparkasse hat ihre Leasing-Tochter verkauft, und die Leasinggesellschaft der Bremer Landesbank scheint vor allem für den eigenen Kundenkreis tätig zu sein. Im Geschäftsgebiet von Landesbank und Sparkasse gibt Gömöry der EIL 25 Prozent Marktanteil; sein Unternehmen konzentrierte sich auf Bremen/Niedersachsen, Hamburg/Schleswig-Holstein und auf Ost-Westfalen.

## Lehrling bei der Landesbank

Angefangen hat Gömöry seine berufliche Laufbahn als Lehrling bei der Bremer Landesbank, anschließend studierte er Betriebswirtschaft in Kiel. Der frisch gebackene Diplom-Betriebswirt – Examensarbeit: „Leasing – ein betriebswirtschaftlicher Belastungsvergleich“ – arbeitete ein Jahr als Kreditprüfer bei der Kieler Landesbank und stellte sich dann die Frage: Unternehmensberater oder Leasing? Die Antwort ist bekannt. Los ging es in Bremen mit einem Job bei der FL Finanz-Leasing GmbH, Wiesbaden. Diese wurde später von der Deutschen Leasing übernommen. Am 1. Oktober 1989 war es dann so weit: Gemeinsam mit dem Inhaber der Firmengruppe Präwest, Dr. Heinz Rudolf Jung (60 Prozent), gründete Gömöry die EIL. 1998 übernahm er die Anteile des Gesellschafters Jung. Heute verfügt die Gesellschaft (acht Beschäftigte) über 6,3 Millionen Euro Substanzwert bei 500 000 Euro eingezahltem Kapital der Kommanditgesellschaft. Die Anteile der voll haftenden GmbH hält Martin Gömöry allein. Neben ihm als Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer ist seine Ehefrau Marion Geschäftsführerin. Als Bankkauffrau war sie auf Baufinanzierungen spezialisiert.



Schief ist modern – das Eingangstor zum Firmensitz an der Marcusallee.

schon gewachsen als die Gesamtwirtschaft.

Noch flotter war die Entwicklung nach jüngsten Zahlen bei EIL: Um gut 18 Prozent nahm das Neugeschäft bis zum 30. September zu. Obwohl extrem starker Wettbewerb auf die Preise drückte werde EIL den Substanzwert – die wichtigste Kennzahl, das so genannte wirtschaftliche Eigenkapital – 2007 um 0,5 auf 6,8 Millionen Euro steigern können. Im laufenden Jahr seien die Ab-

für den nachhaltigen Erfolg legte. Er verzettelte sich nicht mit dem Leasing von Pkw für Private, auch nicht mit Wirtschaftsgütern, von denen er nichts verstand und deren Märkte er nicht kannte, vielmehr konzentrierte er sich schnell auf ein selbst ausgewähltes Kerngeschäft und beackerte dieses. Das ermöglicht es EIL, dem Kunden auch als Berater gegenüberzutreten. Das ist wettbewerbsstark besonders in der Beziehung zu

n Wirt-  
chland  
trei, sie  
lenma-  
hinein.  
ress in  
en Wo-  
pa und  
hemen  
nd Lö-  
ss vom  
„Effi-  
ng ist  
ind be-  
ng da-  
chiedli-  
en der  
hstoff-  
ungen

renzen  
Veitrei-  
en be-  
Supply  
nd we-  
ät und  
r Netz-  
hemen  
rden.  
fizient  
ortung  
en Au-  
rkt er-  
ik um-  
ng und  
Güter-

der  
ogis-  
ROSS

r Res-  
erant-  
haftli-  
änge.  
: Effi-  
agen,  
steht  
!Hand-  
l ver-  
licher

r sind  
: And  
id der  
Astro-  
e täg-  
1 kon-  
: ihrer  
tling  
Coca-  
n Pa-  
istics  
'aller,  
ogis-  
erren-  
ende  
weise  
AG,  
AG,  
World  
, AG.