

Vertrauen und Branchenwissen als Basis

Zusammenarbeit zwischen GaLaBau-Unternehmen und Bank

Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es für Unternehmen? Wie sieht es mit staatlichen Fördermöglichkeiten aus? Zu diesen Fragen tauschen sich ein GaLa-Bau-Unternehmer und eine Bank aus.



In einer Zeit, in der Finanzierungsmöglichkeiten eine entscheidende Rolle für den Erfolg von Unternehmen spielen, ist es unerlässlich, dass diese Unternehmen auf eine vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit mit ihrer Bank zählen können. Die Expertise der Bankberater, ihre Kenntnis der Branche sowie das Verständnis für die spezifischen Herausforderungen und Bedürfnisse ihrer Kunden sind dabei von zentraler Bedeutung. Dieses Interview gibt Einblicke in die erfolgreiche Partnerschaft zwischen der Sallermann Garten- und Landschaftsbau GmbH und der Gefa Bank. Geschäftsführer Mathias Feuerstack und sein Firmenkundenberater Baki Mengi teilen ihre Erfahrungen und sprechen über

aktuelle Branchenthemen, maßgeschneiderte Finanzierungen und staatliche Fördermöglichkeiten.

Herr Feuerstack, könnten Sie sich und Ihr Unternehmen kurz vorstellen?

Mathias Feuerstack: Ich bin Ingenieur im Landschaftsbau und seit 2022 Geschäftsführer der Sallermann Garten- und Landschaftsbau GmbH in Hagen. Unser Unternehmen beschäftigt derzeit 30 Mitarbeitende und bildet jährlich zwischen zwei und vier Auszubildende zum Landschaftsgärtner aus. Unser Leistungsspektrum umfasst die Planung und Realisierung hochwertiger privaten Gartenanlagen oder die Gestaltung von Außenanlagen für gewerb-



Mathias Feuerstack, Geschäftsführer des GaLaBau-Unternehmens Sallermann, im Gespräch mit Firmenkundenberater Baki Mengi der Gefa Bank



Geschäftsführer Mathias Feuerstack der Sallermann Garten- und Landschaftsbau GmbH

© GEFA BANK GmbH

Die Sallermann Garten- und Landschaftsbau GmbH ist ein 1978 gegründetes GaLaBau-Unternehmen mit Sitz in Hagen

liche Auftraggeber und die öffentliche Hand: Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung und unserer personellen sowie maschinellen Ausstattung realisieren wir Projekte im Gartenbau & Landschaftsbau in jeder Größenordnung. Zu unseren Projekten zählen beispielsweise der Neubau von Kita-Gartenanlagen, Gewerbegrünanlagen sowie die Gestaltung privater Vorgärten.

Baki Mengi: Die Gefa Bank bietet genau für Unternehmen wie das von Mathias Feuerstack maßgeschneiderte Finanzierungslösungen an. Unser Fokus liegt darauf, schnelle und unkomplizierte Finanzierungen für Investitionen in Maschinen und

Fahrzeuge bereitzustellen. Im Garten- und Landschaftsbau sind dies klassischerweise Minibagger, Kompaktbagger, Radlader, Rüttelplatten, 3,5 Tonnen Sprinter mit Pritsche, u.v.m. Wir arbeiten im Garten- und Landschaftsbau übrigens eng mit vielen renommierten Herstellern zusammen, so dass unsere Kunden auch direkt von ihnen ein passendes Finanzierungsangebot erhalten können.

Wie haben Sie damals die Gefa Bank kennengelernt? Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit der Gefa Bank?

Mathias Feuerstack: Ich habe die Gefa Bank ursprünglich durch ihre Präsenz in Wuppertal wahrgenommen, aber erst später auf Empfehlung eines anderen Bauunternehmens bewusst Kontakt mit ihr aufgenommen. Seit unserer ersten Finanzierung im Oktober 2022 bin ich sehr zufrieden. Besonders schätze ich, dass die Bewertung von Maschinen bei der Gefa Bank schnell und mit großem Sachverstand erfolgt. Insgesamt habe ich mittlerweile vier Minibagger und zuletzt den Liebherr Radlader mit der Gefa Bank finanziert. Die Zusammenarbeit ist unkompliziert, und mein Berater, Baki Mengi, findet immer eine passende Finanzierungslösung.

Baki Mengi: Es freut mich zu hören, dass Herr Feuerstack die kurzen Kommunikationswege und die Flexibilität bei der Finanzierung schätzt. Unser Ziel ist es, unseren Kunden individuelle und effiziente Lösungen zu bieten. Die Gefa ist einer der wenigen Anbieter, der sowohl Kredit-, Mietkauf- als auch Leasinglösungen im Produktportfolio hat. Legt ein Kun-



© GEFA BANK GmbH

Mathias Feuerstack und Baki Mengi im Gespräch über Finanzierungs-lösungen



© GEFA BANK GmbH

© GEFA BANK GmbH

de Wert auf Eigentum und eine langfristige Nutzung eines Objektes empfehlen wir eher eine Kredit- oder Mietkauflösung. Steht beim Kunden die Nutzung des Objektes und die Chance auf einen einfacheren Technologiewechsel im Vordergrund, ist vermutlich eine der Leasingvarianten die bessere Option. Die drei Finanzierungsarten weisen auch Unterschiede in der bilanziellen und steuerlichen Behandlung auf, so dass ein Gespräch mit einem Steuerberater durchaus lohnend sein kann.

Was sind aus Ihrer Sicht aktuell die größten Herausforderungen in der GaLaBau-Branche?

Mathias Feuerstack: Die größte Herausforderung liegt derzeit im Bereich der Personalgewinnung, insbesondere von Nachwuchskräften. Der demografische Wandel macht sich in unserer Branche deutlich bemerkbar und es gibt nicht genügend qualifizierte Nachwuchskräfte. Es fehlt aus meiner Sicht die Wertschätzung des Handwerks. Viele junge Menschen haben eine falsche Vorstellung von unserem Beruf.

Fördermöglichkeiten für Garten- und Landschaftsbauer



© GEFA BANK GmbH

Die Wuppertaler Gefa Bank: Unterstützt bei der Beantragung von Fördermitteln

In vielen Fällen haben Garten- und Landschaftsbauer die Chance, ihre Finanzierungskosten für neue Maschinen und Fahrzeuge mit staatlichen Fördermitteln deutlich zu senken. Objektfinanzierer, wie zum Beispiel die Gefa Bank verfügen oftmals über entsprechendes Know-how in der Abwicklung und Durchleitung der Förderung. Es lohnt sich, in jedem Fall beim Finanzierer nachzufragen, ob zur geplanten Investition ein Förderprogramm passt. Hier eine Auflistung der gängigsten Fördermöglichkeiten:

EIB (Europäische Investitionsbank)

- Förderung über Globaldarlehen

KfW

- Förderung über Globaldarlehen und Programmkredite

Regionale Förderbanken

- Förderung über Globaldarlehen und Programmkredite

Sowohl die **Globaldarlehen** als auch die **Programmkredite** müssen über ein sogenanntes „Durchleitungsinstitut“ (durchleitende Bank) beantragt werden, das mit der Förderbank kooperiert.

Globaldarlehen: bieten mehr Flexibilität, da die Bank die Mittel mit allgemeinen Förderzielen weiterleiten kann und sie dem Kunden mehr Freiheiten in der Gestaltung der Laufzeit und des Ratenplans erlauben.

Programmkredite: sind dagegen an spezifische Förderzwecke gebunden, wie beispielsweise Investitionen in nachhaltige Technologien, den Ausbau Erneuerbarer Energien oder gelten für spezielle Zielgruppen wie z.B. die Förderung von KMUs. Es handelt sich i.d.R. um Tilgungsdarlehen mit vierteljährlichen Rückzahlungsraten.

Hinweis: Die Konditionen für Globaldarlehen wie auch Programmkredite können je nach Bundesland variieren. Beratung bei der Partnerbank empfohlen. □



© GEFA BANK GmbH

Die Finanzierung eines Liebherr Radlader 508 als gemeinsames Projekt verlief reibungslos

Wie verlief die Finanzierung mit der Gefa Bank für Ihr letztes Projekt? Welche Fördermittel haben Ihnen geholfen?

Mathias Feuerstack: Die Finanzierung für unser letztes Projekt – ein Liebherr Radlader 508 – verlief reibungslos. Die enge Zusammenarbeit und die schnelle Umsetzung waren hier ausschlaggebend für den Erfolg. Darüber hinaus hat Baki Mengi uns dabei unterstützt, Fördermittel über ein KfW-Globaldarlehen zu nutzen, was für uns sehr hilfreich war.

Baki Mengi: Genau, wann immer es möglich ist, binden wir zinsgünstige staatliche Fördergelder in unsere Finanzierungen ein. Gerade in einer Zeit, in der die Zinsen wieder gestiegen sind, kann dies ein deutlicher monetärer Vorteil für den Kunden sein. Im Garten- und Landschaftsbau bieten sich, wie in diesem Fall, Förderungen der KfW an, aber auch Mittel der regionalen Förderbanken, der EIB (Europäische Investitionsbank) oder der Landwirtschaftlichen Rentenbank könnten bei Erfüllen der Programm Voraussetzungen beantragt werden.

Wie stehen Sie dazu, in Zukunft Ihre Maschinen auf alternative Antriebe umzustellen? Woran hakt es eventuell noch, um dies umsetzen zu können?

Mathias Feuerstack: Grundsätzlich bin ich aufgeschlossen für alternative Antriebe, doch bislang bietet der Markt für Baumaschinen noch keine leistungsfähigen und effizienten Alternativen an.

Baki Mengi: Die Umstellung auf alternative Antriebe ist ein komplexes Thema, das wir als Bank ebenfalls im Blick haben. Wir sind bestrebt, unseren Kunden auch bei nachhaltigen Investitionen bereits heute aber auch in Zukunft zur Seite zu stehen und passende Finanzierungslösungen anzubieten.

Gefa Bank GmbH
www.gefa-bank.de

Sallermann Garten- und Landschaftsbau GmbH
www.sallermann.de