



Finanzieren – aber WIE?

Clevere Finanzierungsmodelle für Innovationskraft und Neuinvestitionen

Von Thomas Meier

Freizeitparks sind wahre Regionalentwickler. Häufig befinden sie sich in ländlichen Bereichen, verfügen über ausreichend Fläche und stellen für ihre Region einen Job- und Konjunkturmotor dar. Läuft dieser Motor nicht rund – etwa weil die Konkurrenz mit moderneren Attraktionen oder günstigeren Preisen lockt – kann das zu Schwierigkeiten für den Park und das mit diesem verbundene Umfeld führen. Wer jedoch gute Ideen hat und kreative Wege findet, das neue Großprojekt und den nächsten Publikumsmagneten zu realisieren, dem bietet der Wirtschaftsfaktor Freizeitindustrie eine vielversprechende Zukunft.

Gute Ideen reichen jedoch heute zumeist leider nicht aus, denn die finanzielle Realisierbarkeit macht nicht selten den vielzierten Strich durch die Rechnung. Dabei schöpfen noch zu wenige Freizeitparks ihre tatsächlichen Möglichkeiten aus. Finanzdienstleister, die sich auf die Freizeitbranche spezialisiert haben, bieten oftmals nicht nur gute Konditionen, sondern auch völlig unterschiedliche Lösungen und insbesondere andere, als sie die Hausbank zu bieten hat.

Passgenauen Anbieter wählen

Die Grundidee ist folgende: Für jede Finanzierung gilt es, den passenden Partner zu wählen. Die Stärken von Leasinganbietern sind zum Beispiel die Flexibilität und Schnelligkeit, mit welcher sie die Hausbanken regelmäßig auf die hinteren Plätze verweisen. Die Nutzung dieser Angebote hat neben dem unkomplizierten Abschluss weitere Vorteile. Leasingraten etwa wirken als Betriebsausgaben steueroptimierend und durch die Bilanzverkürzung wird die Eigenkapitalquote verbessert. Die Kreditlinie bei der Bank wird hierdurch zum einen reduziert und darüber hinaus sogar günstiger, da durch eine bessere Bonität die Kosten für die Bereitstellung sinken. Dies wiederum erleichtert die Aufnahme weiteren Fremdkapitals, wenn dies notwendig sein sollte. In der Auswahl des Objekts ist der Leasingkunde jedenfalls kaum beschränkt: Von der neuen Ausstattung des Erlebnisrestaurants bis hin zur Achterbahn ist so gut wie alles über eine Leasingfinanzierung realisierbar. In diesem Zusammenhang macht sich die Objektkenntnis von spezialisierten Finanzierungspartnern für die Freizeitbranche besonders bemerkbar. Während sich Anbieter ohne Branchenfokus oft in der Bewertung der Anschaffung schwer tun und nach zusätzlichen Sicherheiten verlangen, können Spezialanbieter auf ihre Erfahrung im Hinblick auf die Werthaltigkeit der Investition punkten.

Vom richtigen Zeitpunkt

Die Freizeitparks nehmen üblicherweise in der Nebensaison oder den Ruhezeiten, also im Winter und im Frühjahr, ihre Modernisierungen und Neuinvestitionen vor. In dieser Zeit sind jedoch die Parks zumeist komplett geschlossen oder müssen mit niedrigeren Umsätzen ihre laufenden Kosten bestreiten. Abhilfe schaffen hier zum Beispiel saisonale Ratenverläufe und investitionsfreundliche Startvereinbarungen: So werden in den Wintermonaten nur geringe Raten fällig und im Sommer ausgeglichen, wenn ausreichende Umsätze die Raten decken. Oder die Ratenzahlung setzt erst ein, wenn das entsprechende Objekt, wie zum Beispiel eine Kühltheke im Parkrestaurant, tatsächlich zum Einsatz kommt. Weil Ausgaben erst fällig werden, wenn das Objekt zum Erfolg des Parks beiträgt – es also selbst „Geld verdient“ – kann sich die Neuanschaffung selbst finanzieren.

Rahmenvereinbarung statt starrer Vertrag

Ähnlich der Kreditlinie von der Hausbank, bieten einige Finanzdienstleister Rahmenvereinbarungen an. Manche sogar kostenfrei. Diese Finanzierungszusagen sind zwar meist zeitlich limitiert, können aber theoretisch immer wieder erneuert werden. Mit einer solchen Zusage in den Händen erhalten Freizeitparks die unternehmerische Freiheit, auch kurzfristig auf gute Angebote, wie etwa im Rahmen von Messen oder anderen günstigen Gelegenheiten, schnell reagieren zu können und sich den Zuschlag zu sichern.

Die Kreditlinie der Bank sollte somit in Reserve für Unvorhersehbares gehalten werden und für die Finanzierung der

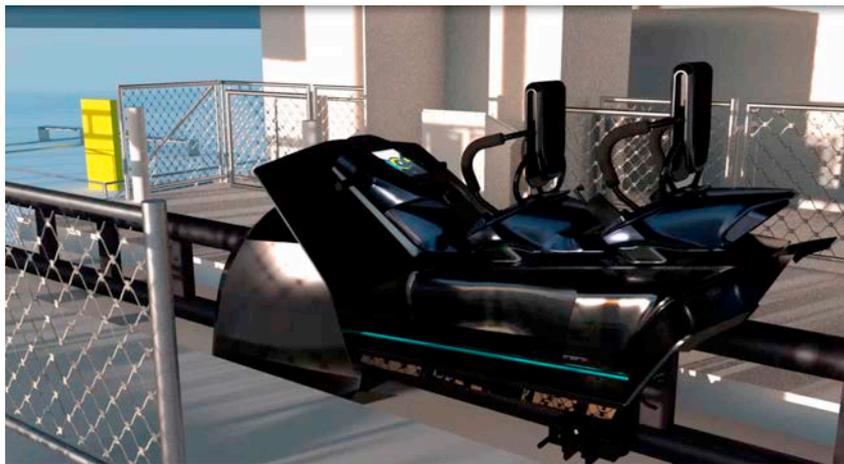
vielen speziellen Bedürfnisse – gerade der Freizeitindustrie – ein branchenerfahrener Leasingpartner angefragt werden. Nicht zuletzt die Kenntnis der Investitionsobjekte auf Seiten der Leasingpezialisten macht eine solche Lösung unkompliziert und betriebswirtschaftlich sinnvoll.

Finanzierungsbeispiele

Konkrete Beispiele für durchdachte Finanzierungskonzepte in der Freizeitbranche gibt es viele: *Andreas Unger*, kaufmännischer Verantwortlicher vom *Allgäu Skyline Park* in Bad Wörishofen, setzt ganz auf permanente Erneuerung. In jedem Jahr der 15-jährigen Geschichte des Parks wurden umfangreiche Investitionen in die Publikumsattraktivität getätigt. Mit Hilfe des Spezial-Finanzierers *abcfinance* wird aktuell die nächste aufsehenerregende Weltneuheit realisiert: der „Sky Dragster“. Die Fahrgäste können durch einen Gashebel die Geschwindigkeit der Achterbahn-

Fahrt selbst steuern und erreichen eine Beschleunigung, die Formel 1-Boliden gleicht: Mit ca. 1,2g setzt der Sky Dragster Maßstäbe. Die Bahn hat eine Länge von 271 Metern und eine max. Höhe von elf Metern. Die Kapazität wird bei maximaler Auslastung ca. 400 Personen pro Stunde betragen. Konstruiert und gebaut wurde die Bahn von *Maurer Rides* aus München. Der Leasingpartner *abcfinance* finanziert wichtige Komponenten, wie Teile der Energieversorgung der Bahn und Peripherieanlagen. „Wir wollen unseren Gästen jedes Jahr eine neue Attraktion bieten“, so *Andreas Unger*. „Die Schnelligkeit, mit welcher unser Finanzierungspartner die Zusagen für Leasing- und Mietkauffinanzierungen gemacht hat, passt zu unserem Geschäft. Da muss es auch schon mal schnell gehen. Und das ging – teilweise innerhalb eines Tages“, ergänzt *Unger*. Die ergänzenden Anlagen zum SkyDragster mit einem Kaufvolumen von etwas mehr als 100.000 Euro wurden auf 48 Monate kalkuliert. Nach Ablauf der vier Jahre besteht die Kaufoption zum Restwert. Gerade in dem Zeitraum zu Beginn, in welcher die Bahn die meisten Gäste anlockt, spielt sie die Investition quasi selbst wieder ein.

Ein weiteres Beispiel bietet der *Park Traumland* in Sonnenbühl auf der Schwäbischen Alb. Der Familienpark ist vor allem auf Familien mit kleineren Kindern



Bevor der Sky Dragster im Allgäu Skyline Park vor einigen Wochen in den Probebetrieb starten konnte, war das Finanzierungskonzept längst in „trockenen Tüchern“.

ausgerichtet. Aber auch die Kleinen und deren Eltern wollen regelmäßig neue Attraktionen erleben. *Ines Ehe*, Geschäftsführerin des Traumlandes ist sich der Notwendigkeit von stetig neuen Angeboten bewusst: „Unsere Stammgäste erwarten von Zeit zu Zeit etwas Neues. Und neue Gäste reagieren ebenfalls auf neue Trends.“ So wurde der Gastronomiebereich umfangreich ausgebaut. Nach einem neuen Erlebniskonzept wurde ein neuer Thekenbereich geschaffen. Ein weiteres Angebot für die Gäste ist eine Wellenrutsche. Beide Investitionen liegen zusammengerechnet bei mehr als 200.000 Euro und sind über Leasing finanziert. „Ein wichtiger Grund für unsere Entscheidung war der unkomplizierte Leasingrahmen. Somit hatten wir die Finanzierung bereits in der Tasche und konnten uns rasch an die Realisierung unserer Projekte machen“, erklärt *Ines Ehe*.



Der Autor: *Thomas Meier*, Diplom-Kaufmann, ist seit 2013 als Bereichsleiter *entertain-solutions* bei *abcfinance* in Köln tätig. Das Unternehmen bietet seit 40 Jahren hersteller- und bankenunabhängige Finanzierungslösungen insbesondere für den Mittelstand an.

www.abcfinance.de

Diese Finanzierungsbeispiele wurden von *abcfinance entertain-solutions*, einem Spezialisten für die Freizeitbranche, realisiert. Der besondere Fokus auf den Mittelstand und hier speziell auf Freizeitparks zeigt sich insbesondere darin, dass in den Finanzlösungen nicht nur die Objektkenntnis, sondern immer auch die Projektverläufe mit ihren Bauphasen und all ihren saisonalen Schwankungen, abgebildet sind. Finanzierung ist keine unlösbare Aufga-

be. Entscheidend ist: was, wann und auf welchem Wege am sinnvollsten finanziert werden sollte. Ohne Konzept läuft das nicht. Das jeweils passende Finanzierungsmodell zu finden – quasi für jeden Topf den richtigen Deckel – dazu bieten sich Dienstleister wie z.B. abefinance unbedingt an.

Financing – But HOW?

By Thomas Meier

Amusement parks are genuine engines of development for their regions, frequently located as they are in rural areas with plenty of space and driving the local economy with jobs. But if the “engine” starts to hiccup because the competition is drawing visitors away with more up-to-date attractions or lower prices and the like, difficulties can emerge for the park and those associated with it. However, for people with good ideas who can find creative ways to make the next new large-scale project and major visitor draw a reality, the amusement industry, in its role as a major economic factor, holds a promising future.

Unfortunately, these days good ideas are rarely enough on their own if sufficient financing is not available to make them a reality. Financial service providers specializing in the amusement industry frequently offer good terms and a completely different range of solutions than your bank can provide.



Pick the right financing provider

The basic idea is that one should pick precisely the right partner for each financing service. Some of the strengths of leasing providers for instance include their flexibility and speed, often leaving your accustomed bank in the dust. And using these services has other benefits on top of uncomplicated deals: For example, leasing rates are business expenses which can offset tax obligations and improve your equity ratio. This reduces your credit line at the bank and can actually end up costing you less for the actual loan if you have a good credit record. This in turn makes it easier to acquire borrowed capital if need be. Situations like these are where the specialized knowledge of financing partners operating in the amusement industry niche truly stands out. While financing providers without this kind of industry focus often have difficulty assessing the value of a particular object or proposed acquisition and subsequently require additional collateral, the experience that specialized financiers have in relation to the intrinsic value of the investment in question makes a real difference.

The right timing

Amusement parks generally use the off-season or downtimes, especially during the winter and springtime, to implement upgrades and new investments. But the parks are usually closed altogether during these periods, or they have to cover their running costs with the lower levels of attendance and revenue inherent to such slow times. Some ways to mitigate these financial pressures include things such as agreeing on seasonal payment installment plans and investment-friendly start agreements. For example, the agreed payment rates are kept low for the winter months and increase during the high-attendance summer months. Or let's say you need a refrigerated counter for your park's restaurant: Your financing agreement stipulates that payments only start once the counter is actually up and running.



Auch für niedriger budgetierte Anschaffungen – wie eine Gastronomietheke oder eine Wellenrutsche – machen Finanzierungspläne Sinn.

Framework agreement instead of a fixed contract

Some financial service providers offer framework agreements similar to the credit lines offered by banks, and some even with no additional costs. While such financing agreements usually have some kind of time limit, theoretically they can be extended time and time again. With this kind of financing agreement, amusement parks have the business flexibility to react quickly and take advantage of good offers before someone else does.

This approach suggests that bank credit lines should be kept in reserve for unforeseen circumstances, while experienced amusement industry leasing partners are the better option for a park's own particular needs.

Financing example

There are numerous examples of well-conceived financing concepts in the amusement industry. Andreas Unger looks after the business affairs at the Allgäu Skyline Park in Bad Wörishofen, Germany. As an advocate of permanent renewal, Andreas has been behind extensive investments made in increasing the park's appeal every year throughout its 15-year history. With the help of the specialized financing available from abcfinance, Allgäu Skyline Park is currently busy installing its

next exciting, world premier attraction, the "Sky Dragster". Passengers can use a gas lever to control the speed of their rollercoaster ride themselves and reach speeds approaching what a Formula 1 racer is capable of. Designed and constructed by Maurer Rides, the Sky Dragster sets new standards by generating up to around 1.2g. Leasing partner abcfinance is financing important components of the new attraction such as its energy supply and peripheral facilities. Mr. Unger explains, "We want to offer our guests a new attraction every year. The speed with which our financing partner approves leasing and lease/purchase financing really works for our business. Sometimes these things have to happen quickly, and with our financing partner it does, sometimes within a single day". The facilities augmenting SkyDragster have a purchase volume of a little more than 100,000 Euros. The payment installment plan is set out over 48 months, after which time the park can exercise a purchase option for the sum of the remaining value. The result is that right at the start, when the rollercoaster attracts the most guests, the investment is already virtually paying for itself.

This financing example was implemented by abcfinance entertain-solutions, which specializes in the amusement industry. The special focus on middle-class companies, and in this case on amusement parks, can be seen in how these financing solutions depict not only expert knowledge of the purchase object, but also the project sequences with their construction phases and all of their seasonal fluctuations.

Created to have fun

We build dreams for kids

**Attractive park equipment
individually designed
according to
customer specifications**

Eichenstraße 58
D-49733 Haren (Ems) Germany
Phone: +49 (0 59 32) 7255-0
Fax: +49 (0 59 32) 7255-20
eMail: info@metallbau-emmeln.de
www.metallbau-emmeln.de



**Metallbau
Emmeln**
Since 1968
GmbH & Co. KG