

# SÜSSER DIE KASSEN NIE KLINGELN ...

IST EIN FACHHÄNDLER IN DER LAGE, SEINEN KUNDEN ALTERNATIVEN ZUR KLASSISCHEN ZAHLUNG AUF ZEIT ZU BIETEN, TRÄGT DAS DAZU BEI, DASS SICH SEINE KUNDEN EHER UND SCHNELLER FÜR EINE INVESTITION ENTSCHEIDEN. DAMIT BIETEN INTELLIGENTE INSTRUMENTE DER ABSATZFINANZIERUNG UND -FÖRDERUNG WIE ETWA VERTRIEBSLEASING EINE MÖGLICHKEIT, SICH VOM WETTBEWERB ABZUHEBEN UND SICH ANHALTENDEN RABATTSCHLACHTEN ZU ENTZIEHEN.



**R**abattschlachten, rückläufige Margen, Produkte, die immer austauschbarer werden – keine Frage, der qualifizierte Fachhandel hat es heute nicht einfach, im Wettbewerb zu überleben. Hinzu kommt die Problematik einer äußerst

angespannten Finanzierungslage, die sich durch die restriktive Vergabe von Krediten für viele Händler ergibt.

Vor diesem Hintergrund ist es längst nicht mehr ausreichend, sich allein auf den Warenverkauf zu beschränken. Lang-



fristig erfolgreich werden nur Händler sein, die in der Lage sind, leasingfähige Waren langfristig zu verkaufen. Kann ein Händler einem Kunden beispielsweise anbieten, den Kauf eines Produkts mittels Leasing zu finanzieren, schont dies die Liquidität des Kunden. Das erleichtert die Kaufentscheidung. Für den Händler selbst ergibt sich der Vorteil, seinen Kunden damit auch langfristig zu binden und die Finanzierung der erworbenen Produkte oder Dienstleistungen insgesamt sicherer zu gestalten. Denn lange auf ausbleibende Zahlungen zu warten, das kann sich heute wohl kaum noch ein Fachhändler leisten.

Um diese Vorteile miteinander zu kombinieren, empfiehlt sich der Einsatz

bewährter Instrumente der Absatzfinanzierung beziehungsweise Absatzförderung. Hierbei erhält der Kunde zusammen mit dem Produktangebot das passende Finanzierungskonzept. Der Kunde muss sich also nicht nach weiteren Finanzierungspartnern umsehen – er erhält vom Händler ein Komplettpaket aus einer Hand. Das wiederum beschleunigt die Investitionsentscheidung des Kunden und fördert den Produktabsatz. Damit bietet die Absatzfinanzierung als wirksames Absatzförderungsinstrument eine attraktive Möglichkeit, sich vom Wettbewerb abzuheben und sich anhaltenden Rabattschlachten zu entziehen.

Je nach Art des Finanzierungsobjekts oder den individuellen Anforderungen des Kunden lassen sich verschiedene Instrumente der Absatzfinanzierung anwenden: einfache Mietkaufverträge, volumenabhängige Mietvereinbarungen, die auch Service und Wartung beinhalten, Lieferantenkredite, aber auch Vertriebsleasing.

## VERTRIEBSLEASING

Kombiniert ein Fachhändler oder auch ein Hersteller sein Produktangebot mit einem Leasingangebot, spricht man von >





› Vertriebsleasing. Aus der Sicht eines Händlers handelt es sich beim Vertriebsleasing um ein effektives Mittel der Absatzförderung. Als klassische Bereiche des Vertriebsleasings gelten Investitionsgüter wie Autos, Multifunktionssysteme und Drucker, Gastrotechnik und IT-Hardware und -Software. In diesen Bereichen sind die vorhandenen Finanzierungssysteme weit entwickelt und erfreuen sich großer Akzeptanz aufseiten der Händler, Hersteller und Kunden.

Viele Systemhäuser sowie Händler und Hersteller von Produkten für die Bürokommunikation arbeiten mit Finanzierungspartnern zusammen, die die gewünschten Hard- und Softwarekomponenten einschließlich Service, Wartung und Modernisierungsoption in einem Leasingvertrag zusammenfassen. Ansprechpartner für fachliche oder Produktbelange des Kunden bleibt aber immer der Fachhändler. Erst im zweiten Schritt, also nachdem das Projekt kalkuliert wurde, kommt der Leasingpartner ins Spiel. Durch die Finanzierungsdeckung kann

der Händler oft flexiblere und individuellere Lösungen anbieten, wie zum Beispiel nutzungsabhängige Ratenverträge für Papierausgabesysteme. Auch wenn während einer laufenden Vereinbarung das Budget ausgeht, kann noch ein Leasingvertrag abgeschlossen werden.

Wer von vornherein mit IT-Leasing plant, ist gut beraten, sich direkt an einen Finanzierer zu wenden. Auf der Basis einer Projektkalkulation lässt sich etwa ein spezieller Leasingrahmen vereinbaren, der es einem Kunden, also Leasingnehmer, ermöglicht, im Laufe eines Jahres verschiedene Komponenten einer Systemerweiterung zu realisieren. Vorteil für den Händler: Alle Erweiterungen laufen in einem für ihn abgesicherten Finanzierungsrahmen – der Fachhändler erhält sein Geld von einer bonitätsstarken Leasinggesellschaft und kann damit Forderungsausfälle ausschließen. Mithilfe dieses Liquiditätsschubs entlastet ein Händler seine Kontokorrentkreditlinie und kann beispielsweise Skonti bei seinen Lieferanten nutzen. ■

## CHECKLISTE DEN RICHTIGEN FINDEN

Um für sich und seine Kunden die Vorteile der Absatzfinanzierung in Anspruch nehmen zu können, ist es wichtig, einen zuverlässigen und kompetenten Finanzierungspartner an seiner Seite zu haben. Bei der Auswahl dieses Partners sollten Fachhändler oder auch Hersteller folgende Punkte beachten:



Der Finanzierungspartner kann solide Bilanzen und eine gute Creditreform-Auskunft aufweisen, ist herstellerunabhängig und verfügt über einen soliden Eigentümerhintergrund.



Er bietet Vertragstypen an, die sich speziell für die Produkte des Händlers oder Herstellers eignen, bestenfalls sind diese Verträge mit den Serviceverträgen des Händlers kombinierbar.



Er bietet ein intuitives und leicht zu bedienendes Online-Portal für Händler, in dem sich alle Informationen zu Angeboten, Anträgen, laufenden Verträgen sowie die Bestandsverwaltung jederzeit einsehen lassen und das die schnelle und unkomplizierte Ermittlung der Finanzierungsbedingungen ermöglicht.



Die Vertragsprüfung und die Genehmigung von Leasingverträgen erfolgen innerhalb kurzer Zeit und bequem online.



Die Verkäufer des Fachhändlers werden kostenlos vor Ort geschult, Außen- und Innendienst sind telefonisch gut erreichbar.



Vertragswerke und AGBs sind einfach und verständlich.

