

Neues Geschäftsmodell durch Miete

Alles im Lack

Durch stetig neue Innovationen, die an die Marktbedürfnisse angepasst sind, steht die Kamatec GmbH ihren Kunden nicht nur mit neuen Reparaturlösungen zur Seite, sondern auch mit einem Rundum-sorglos-Paket bestehend aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Dienstleistungen durch Mercator-Leasing.

Die Kamatec GmbH wurde im Februar 2007 in Eberbach durch Franz Schnitzhofer gegründet. Mit seinem jungen Handelsunternehmen hat sich der erfahrene Kfz- und Karosseriebaumeister auf Produkte und Dienstleistungen für die Branchen Karosserieinstandsetzung, Lackierung und Maschinenteknologie spezialisiert. Das Unternehmen vertreibt weltweit Karosserie-spezialwerkzeuge sowie Maschinen und betreut seine Kunden während der gesamten Produktlebensdauer durch Schulungen, Wartungen und Beratung. Zum Kundenstamm zählen Lackier- und Karosseriebetriebe, Vertragswerkstätten sowie weltweit tätige Automobilhersteller. Um den zukünftigen Anforderungen dieser Branche gerecht zu werden, setzt die Kamatec GmbH auf die eigene Produktentwicklung von hochqualitativen innovativen Produkten, kundenangepasste Maschinen und Werkzeuge sowie schnelle und flexible Serviceleistungen.

„Durch einen engen und stetigen Kundenkontakt erkennen wir Probleme optimal und



Man merkt, dass sich Mercator-Leasing als Partner Gedanken macht und sich immer verbessern möchte. Man lässt nicht einfach alles, wie es ist, weil es läuft, sondern man erfindet sich selbst auch neu, um seinen Partnern Innovationen anbieten zu können.“

Bastian Schnitzhofer



Bastian Schnitzhofer, Geschäftsführer, Kamatec GmbH. Bild: Kamatec

lösen diese kompetent. Ziel unseres Handelns ist eine hohe Verantwortung gegenüber unseren Kunden, um einen nachhaltigen Kundenwert zu schaffen, lautet das Leitbild des Unternehmens. Dafür benötigen wir auch einen Finanzierungspartner, der die gleichen Werte als Maxime hat“, so Bastian Schnitzhofer, Geschäftsführer, Kamatec GmbH.

Intuitives Partner Portal

Über eine Empfehlung eines neuen Mitarbeiters kam 2016 der erste Kontakt zur MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG zustande: Beständigkeit, hoher Service und extreme Flexibilität lautete die Zusammenfassung bei

der Empfehlung. Vor allem ermöglicht Mercator-Leasing die ganze Abwicklung – von der Kalkulation über die Angebotserstellung bis hin zur Vertragserstellung – übersichtlich in einem intuitiven Händlerportal, wo man als Verkäufer leicht durchgeführt wird, alles einfach bearbeitet und sogar die Bonitätsprüfung des Kunden schnell durchgeführt werden kann. „Was die gute Zusammenarbeit auch ausmacht, ist, dass man uns zuhört und wir gemeinsam überlegen, in welche Richtung Prozesse verbessert werden können, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Die Spontanität, Einfachheit und Schnelligkeit, wie man mit Mercator-Leasing Geschäfte abwickeln kann, hat dazu geführt, dass wir bis heute erfolgreich zusammenarbeiten“, ergänzt Schnitzhofer.

„Zufälligerweise kommt der Vertriebsmitarbeiter des Finanzunternehmens aus der gleichen Stadt, d.h., man hat einen Bezugspunkt und fühlt sich gut aufgehoben. Wenn ich ein Problem habe, hilft man mir sofort weiter. Unser Ansprechpartner ist jederzeit erreichbar, wir werden kompetent und lösungsorientiert beraten und bekommen unmittelbar Unterstützung, was in dieser Branche nicht selbstverständlich ist. Wir sehen extreme Unterschiede zu den Leasinganbietern, die wir vorher hatten, was besonders die Transpa-

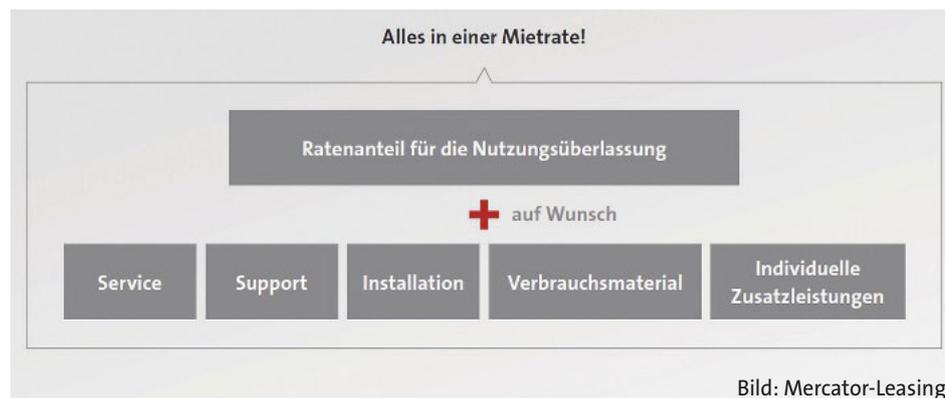


Bild: Mercator-Leasing

renz und die Kommunikation angeht“, so Schnitzhofer, „deshalb sind wir glücklich, so einen guten Partner an der Hand zu haben.“ Aufgrund dieser positiven Erfahrung hat man bei Kamatec noch weitere Segmente identifiziert, in denen man die Zusammenarbeit vertieft und gemeinsam auf dem Markt agiert.

Individuelle Vertragslösungen

Man hat festgestellt, dass heutzutage fast jede Karosseriewerkstatt auch lackiert. Das hat zum Teil versicherungstechnische Gründe, da die Versicherung die Reparatur und Abwicklung der Schäden steuert. Deshalb präsentieren sich Karosseriewerkstätten so, dass sie neben Reparaturarbeiten auch Lackierarbeiten durchführen. Dadurch haben sie bessere Chancen, einen Vertrag mit einer Versicherung abschließen zu können.

Kamatec vertreibt das Produkt Nitrotherm-Spray, ein Lackiersystem, das ionisierten, erwärmten Stickstoff als Trägermaterial für die Lackpartikel verwendet. Durch die Verwendung von nahezu reinem Stickstoff und der daraus resultierenden Druckreduzierung wird weniger Overspray produziert. Dadurch können Lackeinsparungen von mind. 15 Prozent erreicht werden. Durch die Verbindung von Ionisierung und konstanter Erwärmung wird mithilfe des speziellen Schlauchs der Lack vom Karosserieteil „angezogen“. Somit wird pro Durchgang eine gleichmäßigere Schichtdicke erreicht und auch eine bessere Qualität erzeugt. Für den Lackierer selbst ist es ein viel leichteres Auftragen, mit einer Druckreduzierung von ca. 20 Prozent an der Lackierpistole. Diese Druckreduzierung erfordert jedoch auch eine Umgewöhnung beim Lackierer. Deshalb stellt Kamatec für ein initiales Training einen Lackierexperten zur Seite, um so auch die prognostizierte Einsparung erzielen zu können. „Man kann nicht nur verkaufen und ein Gerät beim Kunden aufstellen, man braucht vor allem einen glücklichen Kunden, was zum einen durch das Bereitstellen der Techniker und zum anderen durch das eigentliche Mietmodell erzielt werden kann“, weiß Schnitzhofer. Die Vermietung läuft per „All-in-Mietvertrag“ über 48 Monate und beinhaltet Lieferung, Inbetriebnahme, Einweisung im Betrieb, jährliche Wartung, Inspektion und Effizienzüberwachung sowie Notfalldienst und Service, also volle Garantie während der kompletten Laufzeit.

Ein Rundum-sorglos-Paket, bei dem der Kunde nach Ablauf des Mietvertrags bei Verlängerung ein Neugerät auf dem neuesten Stand der Technik erhält und das ist der Vorteil, der sich

„Unser Wertekonzept ist konservativ, aber unser Handeln ist modern. Ziel ist es, dass unsere Partner schnell am Markt reagieren können. Dafür unterstützen wir sie persönlich mit unseren kompetenten Mitarbeitern, innovativen Vertragsmodellen und erstklassigem Service.“

Rolf Hahn



Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung, MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG. Bild: Mercator-Leasing

für den Lieferanten aus dieser Finanzierungslösung ergibt. „Wir haben zusammen mit Mercator-Leasing einen auf unser Geschäft angepassten Mietvertrag entwickelt, mit dem wir seitdem arbeiten und dadurch auf dem Markt immer erfolgreicher werden. Uns wird von Mercator-Leasing das Handwerkszeug in Form der individualisierten Verträge bereitgestellt, die genau das abbilden, was der Kunde von uns erwartet. Dadurch können wir schnell und flexibel am Markt reagieren und da sprechen wir pro Projekt von ein paar Tagen, da im Vorfeld schon alle vorliegenden Parameter geprüft wurden und dem Kunden der Mietvertrag bereits vor der Vorführung vorliegt. Der Kunde kann sich das Angebot durchrechnen und schnell erkennen, dass sich dieses lohnt“, erläutert Schnitzhofer.

Rundum-sorglos-Paket für die Kunden

Sicherlich muss sich beim Endkunden die Investition in das neue Lackiergerät lohnen, auch wenn es dieser Branche gut geht, da sie nicht starken konjunkturellen Schwankungen unterliegt, sondern Unfälle täglich passieren und zum größten Teil repariert werden. Vor allem bei Leasingfahrzeugen inklusive Vollkaskoversicherung. Errechnet wird die Investitionsentscheidung über die Reduzierung der bisherigen Lackiervorgänge, Zeitersparnis auf-

grund des schnelleren Trocknungsverfahrens, erheblich reduzierte Nacharbeit und deutliche Qualitätsverbesserung gegenüber dem herkömmlichen Druckluftverfahren.

„Für 498 Euro Mietrate pro Monat sind das – bei ca. 20 Arbeitstagen im Monat – 25 Euro Mietrate pro Tag. Und die Kosten kann man leicht der Ersparnis durch das neue Lackierverfahren gegenüberstellen. Diese sind im Vergleich sehr gering und für jeden Kunden gleich“, erläutert Schnitzhofer. Der Lackierer selbst kann sich vor allem durch Tests im Vorfeld von den gesetzten Zielen überzeugen, bevor die Investition seitens des Unternehmens getätigt wird. Die Geschäftsführer sind durch den Fachkräftemangel im Handwerk auf die Lackierer angewiesen und daher gewährt man ihnen ein großes Mitspracherecht.

Welche Finanzierungslösung gewählt wird, hängt aber auch vom Investitionsvolumen ab. Ein Kauf wird gerade noch bis zu einem höheren vierstelligen Betrag durchgeführt. Darüber kommen dann Leasing oder Miete infrage. Auch in der Industrie, in der sich bei Investitionen viel um Amortisationszeiten dreht, wird das Mietmodell mittlerweile interessanter. Das liegt genau an der Bereitstellung eines neuen, weiterentwickelten und innovativen Produktes nach Ablauf der Mietdauer – vor allem inklusive aller Services und Wartung. (sas)