

# Schneller Geldeingang, geringes Risiko

Um die Anforderungen der Digitalisierung zu erfüllen, müssen Unternehmen stets auf dem neuesten Stand der Technik sein. Doch die dadurch entstehenden Investitionen können viele nicht tätigen. Die Zusammenarbeit mit dem richtigen Finanzierungspartner erlaubt es Fachhändlern und Herstellern, ihren Kunden die Kaufentscheidung um einiges leichter zu machen. Nicht zuletzt begrenzen sie auch das eigene Risiko und kommen schneller zu ihrem Geld.

Auch die besten Produkte oder Dienstleistungen sind für Händler und Hersteller kein Garant dafür, dass sie schließlich ein Geschäft abschließen. Und zeigen sich Kunden von einem Angebot zu nächst begeistert, heißt dies nicht, dass sie sofort zuschlagen. Oft wollen sie noch einmal durchrechnen und genau eruieren, ob die geplante Investition ihre Liquidität nicht in Gefahr bringt. Sollte das der Fall sein, verzichten sie meist lieber darauf und entscheiden sich für Produkte, die sie zwar nicht als die erste Wahl betrachten, die jedoch eine ähnliche Leistung bringen und die sich auf jeden Fall als erschwinglich erweisen.

Bietet der Händler oder Hersteller allerdings mit dem Produkt oder dem Service gleich die passende Finanzierung an, ist es für ihn meist ein Leichtes, die Kaufentscheidung des Kunden zu erwirken. Nicht zuletzt entscheidet das Gesamtangebot einschließlich der Finanzierung über Erfolg, Wettbewerbsvorsprung und Kundenbindung. „Mittlerweile sind Hersteller und Händler gefordert, neben klassischen Produkten zur Absatzfinanzierung und Absatzförderung auch innovative und umfassende Branchenlösungen sowie Gesamtkonzepte anzubieten, um ihren Kunden die Investitionsentscheidung zu erleichtern“, weiß Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei der

MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG. „Branchenspezifische Vertragskonzepte von Mercator-Leasing für die Absatzfinanzierung versetzen unsere Vertriebspartner in die Lage, ihren Kunden neben Leasing und Mietkauf ein Mietkomplettpaket aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Services aus einer Hand anzubieten.“

## EIN ANSPRECHPARTNER

So erhalten Partner von Mercator-Leasing Verträge, die auf ihre und die Bedürfnisse ihrer Kunden genau abgestimmt sind. Mercator-Leasing übernimmt die Individualvertragsentwicklung und integriert die ver-

schiedenen Bestandteile der Vereinbarung wie Investitionsobjekt, Dienstleistung und Verbrauchsmaterial sowie Serviceleistungen und Installationskosten in einem Gesamtvertrag mit nur einer monatlichen Rate für den Kunden. Es besteht sogar die Möglichkeit, diese Kontrakte im eigenen Corporate Design zu erstellen. „Diese Variante stellt eine gewisse Neutralität des Vertrags sicher“, meint Dominik Münstermann, geschäftsführender Gesellschafter der Münstermann GmbH, einem Anbieter von Produkten und Lösungen rund um das Dokument – das Unternehmen mit Sitz in Soest ist seit 2004 Fachhandelspartner der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG. „So steht der Händler als Vertragsgeber im Vordergrund und es tritt auch wirklich nur ein fester Ansprechpartner in Erscheinung, was für den Kunden essenziell ist.“

## INDIVIDUELLE PARAMETER

Und so funktioniert es: Im Beratungsgespräch bietet der Fachhändler eine Finanzierung über Leasing, Miete oder Mietkauf an und bestimmt gemeinsam mit seinem

Kunden individuelle Parameter hinsichtlich Laufzeit, Ratenhöhe, Mengen und eingeschlossener Dienstleistungen. Mercator-Leasing begleicht die Rechnung und zieht die Miet- oder Leasingraten direkt beim Kunden ein. Enthält die beim Kunden einge-

zogene Rate vom Händler erbrachte produktbegleitende Dienstleistungen wie beispielsweise die Wartung, werden ihm diese entsprechend gutgeschrieben. So erleichtert der Händler dem Kunden die Investitionsentscheidung: keine belastende Kaufsumme, die auf einmal aufgebracht werden muss, sondern überschaubare Raten und besonders das umfassende Rundum-sorglos-Paket aus einer Hand.

## VOR ALLEM FLEXIBILITÄT

„Mithilfe der individuellen und flexiblen Vertragsgestaltung von Mercator-Leasing ermöglichen wir es unseren Kunden, die Verwaltung zu vereinfachen und Anschluss an den Technologiefortschritt zu halten, denn der Endkunde hat durch den Einzug von nur einer monatlichen Rate den geringstmöglichen Administrationsaufwand“, erklärt Münstermann. „Das Zusammenspiel von Geschäftspartner und Leasingunternehmen funktioniert im Hintergrund und der Kunde kann sich so zu 100 Prozent auf sein Kerngeschäft konzentrieren.“ Sämtliche Vertragsparameter lassen sich einzeln oder in Kombination anpassen und etwaige Änderungen können während der Vertragslaufzeit unbeschränkt erfolgen.

Welche Punkte schließlich geändert werden, entscheidet der Fachhändler oder Hersteller zusammen mit seinem Kunden. Diese Flexibilität erhöht die Kundenzufriedenheit und garantiert damit eine langfristige Lieferanten-Kunden-Beziehung. Ein ▶

„Branchenspezifische Vertragskonzepte von Mercator-Leasing versetzen unsere Vertriebspartner in die Lage, ihren Kunden neben Leasing und Mietkauf ein Mietkomplettpaket aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Services aus einer Hand anzubieten.“

**ROLF HAHN**, Vorsitzender der Geschäftsführung bei MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG



## info

### Vorteile der Absatzfinanzierung für Fachhändler oder Hersteller auf einen Blick:

- **ATTRAKTIVES VERKAUFSARGUMENT:** Im Gegensatz zu einer beim Kauf fälligen Gesamtsumme erleichtern überschaubare Kosten, auf die jeweilige Abrechnungseinheit heruntergebrochene Raten, die zum jeweiligen Objekt passen, die Entscheidung des Kunden für das Produkt.
- **SCHNELLER GELDEINGANG:** Als Leasinggeber oder Vermieter begleicht Mercator-Leasing die Kosten für die Investition des Kunden. Der Händler erhält innerhalb kurzer Zeit den Rechnungsbetrag über die Investitionskosten und ist damit unabhängig von der Zahlungsmoral der Kunden. Gleichzeitig trägt Mercator-Leasing das Bonitätsrisiko des Kunden.
- **RUNDUM-SORGLOS-PAKET:** Neben dem reinen Finanzierungsanteil für das Produkt enthält die Mietrate auf Wunsch auch die begleitenden Service- und Wartungsleistungen. Damit erweitern Händler und Hersteller ihr Produktportfolio um eine Dienstleistung und können das Komplettpaket aus Produkt, den Services, sonstigen Dienstleistungen und der optimalen Finanzierungsform aus einer Hand anbieten.
- **ZENTRALER ANSPRECHPARTNER:** Der Händler oder Hersteller ist erster Ansprechpartner des Kunden und koordiniert sowohl die Beschaffung als auch die Dienstleistungen rund um das Produkt. Damit begleitet er ihn langfristig und schafft eine stabile Kundenbindung. Zudem erzeugt er Potenzial für qualifizierte Optimierungsgespräche und Folgegeschäfte.



► besonderer Vorteil liegt in der Einfachheit: Eine kurze Zusatzvereinbarung regelt jeweils die Art der Vertragsanpassung auf einem DIN-A4-Blatt und so kann der Händler unkompliziert auf geänderte Situationen beim Kunden reagieren. Die finanzierte Betriebsausstattung kann durch Austausch jederzeit an den neuesten Stand der Technik angepasst werden. So kann man den raschen Wandel unter anderem in der Informationstechnologie und die hohen Anforderungen an die Innovationskraft mittelständischer Unternehmen erfüllen. Gleiches gilt für Abmietungen oder Erweiterungen. Einzelne

Punkte werden modifiziert, ohne den eigentlichen Vertrag aufzuheben.

„Die Vorteile dieser Finanzierung fördern dabei nicht nur die Zufriedenheit der Kunden“, betont Münstermann. „Solche Absatzfinanzierungslösungen ermöglichen durch ihre Skalierbarkeit und ihre Flexibilität zu jedem Zeitpunkt den Abschluss von Folgegeschäften. Das ist die beste Voraussetzung für eine langfristige Kundenbeziehung.“

Gerade auch bei der Realisierung von Ausschreibungsgeschäften mit den von Mercator-Leasing entwickelten Abwicklungslösungen sieht die Münstermann GmbH einen erhebli-

chen Marktvorteil und Dominik Münstermann ist sich absolut sicher: „Werden Verträge mit maximalem Individualisierungsgrad benötigt, dann ist das unserer Erfahrung nach nur mit Mercator-Leasing möglich.“

## SCHNELL UND UNKOMPLIZIERT

Für eine schnelle, sichere und unkomplizierte Abwicklung der B2B-Geschäfte sorgt das MLF-Partner-Portal, die Onlinelösung von Mercator-Leasing. Dieses Onlinetool beinhaltet ein umfassendes Rechtmanagement und integriert alle wichtigen Funktionen für einen erfolgreichen Geschäftsabschluss – von der Adressprüfung über die Eingabe der Bonitätsanfrage, das Erstellen von Vertragsdokumenten oder Vertragsalternativen bis hin zur Portfolioübersicht. Dem Händler steht das Portal vollumfänglich für seine Kunden- und Vertragsverwaltung zur Verfügung. „Diese Anwendung hat eine überaus intuitive Oberfläche und mithilfe der simplen Struktur gelangt man schnell an alle relevanten Informationen“, schildert Münstermann. „Aufgrund der leichten Bedienbarkeit werden neue Mitarbeiter zügig in die Nutzung des Tools eingearbeitet.“ Ein wichtiger Aspekt, da die Einweisung der Belegschaft bei der Implementierung neuer Software oder Systeme häufig einen erheblichen Zeit- und Kostenfaktor darstellt. Die Bonitätsprüfung kann theoretisch in Echtzeit zu einer sofortigen Entscheidung im Verkaufsgespräch führen.

*„Benötigen wir Verträge mit maximalem Individualisierungsgrad, dann ist das unserer Erfahrung nach nur mit Mercator-Leasing möglich.“*

**Dominik Münstermann**, geschäftsführender Gesellschafter der Münstermann GmbH



Graziella Mimic ■