



# Hochstapeln erlaubt

**Die auf Flurförderzeuge spezialisierte Kirchner Gabelstapler GmbH setzt auf Kundennähe, persönliche Betreuung und vertrauensvolle Partnerschaft. Bei der Auswahl eines Finanzierungspartners legte sie Wert auf genau diese Aspekte.**

Die Kirchner Gabelstapler GmbH mit Sitz in Bad Langensalza ist unter der Führung von Hannelore Kirchner und mit knapp 80 Mitarbeitern für ganz Thüringen und die Region rund um Leipzig als innovativer und zukunftsstarker Spezialist für Gabelstap-

ler, individuell konzipierte Lagersysteme und Flurförderzeuge sowie sämtliche Leistungen rund um Heben, Fördern und Lagern bekannt. Die Palette umfasst Geräte jeglicher Art und für jede Aufgabe in der Intralogistik und beim Warenumschlag – egal, ob mit Elektro-, Gas-

oder Dieselantrieb. Die verfügbare Tragkraft der bei der Kirchner Gruppe erhältlichen Stapler reicht von circa 0,8 bis 100 Tonnen.

Bereits zur Unternehmensgründung im Jahr 1990 stand für den Firmengründer Klaus Kirchner fest: Wirkliche Kundennähe erreicht

man nur, wenn man vor Ort ist. Das traf damals auch auf die Nähe zu Mercator-Leasing zu. Der Weg zum Leasingunternehmen war ganz klassisch: Die Kirchner Gruppe ist mit Niederlassungen in Themar, Gera, Leipzig und Weimar vertreten. Die Südthüringische Niederlassung in Themar ist in unmittelbarer Reichweite vom Wohnort eines Außendienstmitarbeiters des Schweinfurter Leasingunternehmens entfernt, der 2010 die Niederlassung erstmals besuchte. „Wir haben von Beginn an einen festen Ansprechpartner, der immer für uns erreichbar ist und uns stets mit Rat und Tat zur Seite steht – so, wie man sich das vorstellt. Dadurch ist eine persönliche vertrauensvolle Partnerschaft entstanden“, bestätigt Thomas Seifert, Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung der Kirchner Gabelstapler GmbH. Man interessierte sich damals schon für die alternative Mietvariante. Bereits zu diesem Zeitpunkt war in dieser Branche ein klarer Trend zum Besitz – nicht zum Eigentum – erkennbar.

## MIETVERTRAG ALL-IN

Die Nutzung alternativer Finanzlösungen wie Miete ist nicht nur im PKW- und Dienstwagenmarkt angekommen. Auch im Bereich der Flurförderfahrzeuge wie auch Teleskopstapler oder Niederhubwagen hat man den Trend längst erkannt: Mieten statt Kaufen als Rundum-Sorglos-Paket mit klarem Vorteil, denn alle Kosten, die mit der Nutzung des Gabelstaplers oder Flurförderfahrzeugs verbun-

den sind, sind in einer Mietrate enthalten. Auf Wunsch lassen sich mit dem Produkt verbundene Dienstleistungen wie Lieferung, Reparaturarbeiten, Wartungen gemäß Herstellervorgaben, Ersatzteile wie etwa Rollen oder Gabelzinken, Entsorgung von verschlissenen Ersatzteilen, Ölen und Fetten, UVV-Prüfung, Betriebsstundenmanagement sowie Maschinenbruchversicherung in die Rate integrieren. Der Ratenverlauf kann variabel entsprechend der Nutzung (zum Beispiel linear oder degressiv) oder mit ratenfreier Vorlaufzeit gewählt werden. Die Abrechnung der Miete für Gabelstapler und Flurförderfahrzeuge erfolgt meist

nach Betriebsstunden. Die Laufzeit der Mietverträge beträgt in der Regel 36 bis 60 Monate. Auch Vorauszahlungen oder Sonderzahlungen sind möglich. Am Ende der Laufzeit kann das Objekt zu nahezu unveränderten Konditionen ausgetauscht werden. „Die enthaltene Maschinenbruchversicherung, die wir unseren Kunden seit circa fünf Jahren mit anbieten, ist für uns sehr komfortabel“, erläutert Seifert. „Der Endkunde reicht die Schadensmeldung direkt bei Mercator-Leasing, dem Eigentümer des Mietobjekts, der die komplette Versicherungsabwicklung übernimmt, ein. Wir müssen uns um nichts mehr kümmern und der Kunde ist abgesichert.“

## SAME-NAME-VERTRAGSKONZEPT

Die Kirchner Gruppe, mit permanenten Servicestützpunkten in Worbis, Waltershausen und Weißenfels, nutzt den „Mietvertrag All-In“ mit Investitionsvolumina im mittleren fünfstelligen Bereich und profitiert davon, dass sie für ihre Service- und Wartungsanteile keine gesonderten Rechnungen an den Leasinggeber schreiben muss, sondern ihren Anteil unmittelbar von Mercator-Leasing am Monatsanfang überwiesen bekommt. „Wir sind bei dieser Vertragsvariante von Mercator-Leasing der Ansprechpartner für den Kunden und so läuft das seit Jahren für alle Beteiligten sehr unkompliziert“, erklärt Seifert. „Zudem ist die schnelle Auszahlung auch nicht selbstverständlich und bietet uns hinsichtlich der Liquidität einen klaren Vorteil.“ Im Vergleich zu der Zusammenarbeit mit anderen Finanz- ▶

*„Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Mercator-Leasing stellt eine erhebliche Erleichterung in unserem Tagesgeschäft dar. So können wir uns voll und ganz auf unser Kerngeschäft konzentrieren.“*

**THOMAS SEIFERT**, Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung, Kirchner Gabelstapler GmbH



*„Unsere Berater sind Experten auf ihrem Gebiet und bieten stets das Finanzierungskonzept, das zu den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens passt. Dabei gehören eine individuelle Betreuung, eine schnelle und unbürokratische Abwicklung sowie ein persönlicher und umfassender Service zu unserem hohen Leistungs- und Qualitätsanspruch.“*

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



► dienstleistern erhält die Kirchner Gruppe gemäß ihren Anforderungen individualisierte Verträge von Mercator-Leasing an die Hand, mit denen sie bei Vertragsverhandlungen und beim Vertragsabschluss als Vermieter auftreten kann“, erörtert Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung, MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG. Als Wiedererkennungsmerkmal für die Endkunden der Kirchner Gruppe tragen alle Unterlagen beim „Same-Name“-Mietvertragskonzept deren Corporate Design.

„Mit fundiertem Stapler-Know-how, hoher Beratungskompetenz und ausgesprochener Kundenorientierung sorgen wir für mehr Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Zuverlässigkeit in den Lagern, Umschlagplätzen und Logistikzentren. Dafür benötigen wir auch einen Finanzdienstleister, der uns dabei in gleicher Weise unterstützt“, betont Seifert. „Durch das Same-Name-Vertragskonzept treten wir als Komplettanbieter auf, bei dem der Kunde das

Mietobjekt und die Finanzierung aus einer Hand erhält. Wir können dadurch im Vertrieb sehr effizient agieren und bieten im Markt damit ein Alleinstellungsmerkmal.“

Als kompetenter Ansprechpartner für den Verkauf neuer und gebrauchter Gabelstapler, für den Service sowie für die Miete von Flurförderfahrzeugen von renommierten und bewährten Marken, die teilweise auch eigene Leasinggesellschaften haben, kann Kirchner hinsichtlich der Finanzierung selbstverständlich auf diese Leasinganbieter zurückgreifen. „Mercator-Leasing bietet uns jedoch sehr gute Konditionen und nimmt im weiteren Verlauf keinen Einfluss auf unsere Kalkulation mit dem Endkunden. Das ist heutzutage ein klarer Vorteil für uns“, schildert Seifert. „Es ist auch nicht nur das Preis-Leistungs-Verhältnis, das allein zu unserer Zufriedenheit führt, sondern vor allem die hervorragende Dienstleistung, die wir von Mercator-Leasing erhalten. Und dazu zählen

auch die an uns angepassten Verträge, die eine sehr hohe Flexibilität bieten.“

Durch das Rundum-Sorglos-Paket, bei dem Kirchner den Service der Geräte übernimmt, profitiert der Gabelstapleranbieter auch davon, dass er am Ende der Laufzeit des Mietvertrags sorgfältig gewartete Geräte von Mercator-Leasing zu einem vereinbarten Restwert zurückbekommt. Diese gehen in den Zweitmarkt oder lassen sich für die Kurzzeitmiete verwenden. „Damit können wir Spitzen abfangen oder Kunden aus unserem Mietpark bedienen, die längere Lieferzeiten bei der Bestellung von Neugeräten haben. Es ist also Service in jeder Hinsicht“, sagt Seifert.

## TRENDS BEI FLURFÖRDERZEUGEN

„Was mittlerweile im Bereich der Finanzierung rückläufig ist, sind Mietkäufe. Das passt für unsere Kunden gar nicht mehr. Wenn eine Form der Finanzierung ins Spiel kommt, dann ist es Leasing oder bei größeren Flotten der All-In-Mietvertrag, also inklusive aller Dienstleistungen.“

Kein Problem für die Spezialisten von Mercator-Leasing, zu dessen Stärken solche Verträge gehören. „Unsere Berater sind Experten auf ihrem Gebiet und bieten stets das Finanzierungskonzept, das zu den Anforderungen des jeweiligen Unternehmens passt“, bringt es Rolf Hahn auf den Punkt. „Dabei gehören eine individuelle Betreuung, eine schnelle und unbürokratische Abwicklung sowie ein persönlicher und umfassender Service zu unserem hohen Leistungs- und Qualitätsanspruch.“ (mim) ■

## info

Elektromotoren ersetzen thermische und verbrennungsmotorische Gabelstapler und laufen herkömmlichen Antrieben den Rang ab. So sind elektrische Antriebe, teilweise auch schon mit Lithium-Ionen-Akkus versehene Fahrzeuge in der Gabelstaplerbranche bereits weit verbreitet als im Automobilbereich. Mit E-Motor angetriebene Gabelstapler sind zwar in der Anschaffung teuer, amortisieren sich allerdings schon nach circa zwei Jahren. Außerdem haben sie einen deutlich geringeren Wartungsaufwand. Auch hinsichtlich der Ergonomie lassen sich klare Verbesserungen, wie etwa ein wesentlich komfortableres und leiseres Fahren für den Bediener, feststellen.“