

Wirtschaftsblatt

DAS STANDORTMAGAZIN FÜR KÖLN-BONN-AACHEN

PLATTFORM DES DEUTSCHEN MITTELSTANDS. MIT 121.500 GESAMTAUFLAGE AN DIE STÄRKSTEN UNTERNEHMEN.

AUSGABE 3/10 3. JAHRGANG 7,- EURO



Sieger im Wettkampf der Finanzierungssysteme

Wie Factoring- und Leasingmodelle neue finanzielle Freiräume eröffnen

Platz an der Sonne

Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt baut Institut für Solarforschung in Köln auf

Alte Märkte, neue Stärke

Metallbranche: Mit neuen Strategien auf Wachstumskurs

Spot an – die aktuellen Trends

Die Chefs der größten deutschen Messen verraten, wie man besser wahrgenommen wird

ZUR LAGE:

Interviews mit
Friedrich Merz,
Wolfgang Clement,
Thilo Sarrazin
u. v. m.

Bei Stille im Walde niedrige Raten

Unternehmen mit investitionsintensivem Saisongeschäft haben es schwer. Um in beschäftigungsreichen Hochzeiten wettbewerbsfähig zu sein, müssen sie in umsatzschwächeren Tagen technisch aufrüsten. Das geht nur mit einer atmenden Finanzierung, die sich dem Geschäftsverlauf flexibel anpasst.

Wie bei dem Forst- und Holzwirtschaftsunternehmen, das neue Sägen und moderne Weiterverarbeitungstechnik benötigte, abcfinance konnte dem Unternehmen ein maßgeschneidertes Leasingangebot mit liquiditätsschonenden Raten in den umsatzschwachen und höheren in den stärkeren Monaten offerieren. „So profitiert der Kunde von wettbewerbsfähiger Technik ohne hohe Anschaffungskosten – und das zu umsatzabhängigen Konditionen“, sagt Stephan Ninow, Mitglied der Geschäftsleitung von abcfinance. „Fragen Sie mal Ihre Hausbank, ob Sie Ihnen das gleiche bei Ihren Kreditraten möglich macht“, fügt er selbstbewusst hinzu. Und liefert die Antwort direkt nach: „Diese umsatzabhängige Ratenzahlung bietet in dieser Konsequenz am Markt sonst keiner.“

Darüber hinaus profitiert der abcfinance-Kunde nicht nur bei saisonal bedingten Schwankungen von dem lösungsorientierten Leasing-Modell: „Manchmal ist es nötig, kurzfristig in den Maschinenpark zu investieren, um den Hut für die Vergabe eines Projekts erfolgreich in den Ring werfen zu können“, weiß Ninow. In einem solchen Fall könne abcfinance die in Teilschritten ablaufende Gesamtinvestition *step by step* vorfinanzieren, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Liquidität in Echtzeit

Seit über 30 Jahren ist das banken- und herstellerunabhängige Mitglied der Werhahn-Unternehmensgruppe als Partner des Mittelstandes aktiv. Aus einer Hand offeriert abcfinance kurz-, mittel- und langfristige Finanzierungen. Daher auch der Name: Im Kreditgeschäft stand früher A für kurz-, B für mittel- und C für langfristige Kredite. Neben Leasing ist Factoring ein weiterer wichtiger Geschäftsbereich. Unternehmen mit einem Jahresumsatz ab 500.000 Euro werden finanziert; kleinere Umsätze dann, wenn



Ermöglichen Wachstum mit flexiblen Leasing- und Factoring-Modellen: Die abcfinance-Geschäftsführer Michael Mohr (l.) und Stephan Ninow

die Aussichten der Geschäftsidee vielversprechend sind. Auch im Factoring hat abcfinance neue Ansätze und praktische Tools entwickelt. Zum Beispiel „cash by click“. Dabei funktioniert das persönliche Online-Factoring-Portal eines Kunden fast wie ein Geldautomat: Limit-Anfragen werden in Sekundenschnelle beantwortet, Auszahlungsansprüche können je nach Liquiditätsbedarf *online* abgerufen werden. Zudem ist ein übergreifendes Kreditmanagementsystem angeschlossen, das prompte Kreditentscheidungen im Leasing und Factoring ermöglicht.

Neuer Schub für die Absatzförderung

Auch zur Steigerung des Absatzes hat Ninow einen konkreten Vorschlag parat. „Partner, wie Hersteller und Händler – zum Beispiel von Kopierern oder Computern – könnten ihren Kunden neben den Geräten auch direkt eine Finanzierung mit anbieten. Der Leasingvertrag läuft dann über abcfinance. Durch das Angebot aus einer

Hand sichert sich der Partner einen klaren Wettbewerbsvorteil.“ Bedarfsabhängig können verschiedene Services mit in den Vertrag integriert werden, der zudem höchst flexibel gestaltet werden kann: Beispielsweise, indem sich der Kontrakt nicht an festen Laufzeiten, sondern bei Kopierern etwa, am Seitenvolumen orientiert.

Besondere Expertise hat abcfinance unter anderem in den Bereichen Gastronomie, Media, Bürotechnik sowie Segel- und Motorbootfinanzierung. Aber auch für andere Branchen werden natürlich passende Lösungen erarbeitet. Auf Wunsch erfolgt das Finanzierungsangebot sogar unter der Firmierung des Unternehmens. Dann tritt abcfinance als Finanzierungspartner gar nicht in Erscheinung, sondern macht einfach nur Geschäfte möglich. ■

abcfinance GmbH
Kamekestraße 2-8 · 50672 Köln
Tel.: 0221 / 5 79 08-152
info@abcfinance.de
www.abcfinance.de