Viele Branchen – ein Partner

Vertriebsleasing als Finanzierungsmethode erfreut sich zunehmender Beliebtheit bei Fachhändlern, Herstellern, Dienstleistern und deren Kunden. Prompte Zahlungseingänge und eine dauerhafte Kundenbindung sind nur zwei Vorteile dieser Form der Absatzfinanzierung. Das gilt auch für die Schneidereit GmbH.

FRANZ ÜBELBACHER: Regionalleiter abcfinance partner-solutions

In den klassischen Bereichen wie Kfz, Kopierer, Gastronomietechnik oder IT hat sich die Finanzierung über Leasinggeschäfte mittlerweile fest etabliert. Doch auch für viele andere Branchen macht diese Art der Finanzierung Sinn, wie Franz Übelbacher, Regionalleiter abcfinance partner-solutions erläutert: „Sie beschert prompte Zahlungseingänge und verringert das Risiko von Zahlungsausfällen. Zusätzlich trägt sie dazu bei, Kunden langfristig zu binden und deren Entscheidung für eine Investition zu erleichtern – wichtige Bausteine für erfolgreiches Verkau-

INTERVIEW

Im Gespräch mit FACTS erläutert Geschäftsführer Sascha Wien die Vorteile des Vertriebsleasings für die Beteiligten und erklärt, welche Rolle die Zusammenarbeit mit abcfinance partner-solutions dabei spielt.

FACTS: Wie kam die Kooperation zustande und was beinhaltet sie im Einzelnen?

Sascha Wien: Als wir das Unternehmen im Jahr 2004 übernommen haben, bestand schon eine langjährige Geschäftsbeziehung zwischen der abcfinance und dem Vorgängerunternehmen. Mittlerweile hat sich die abcfinance zu unserem Hauptfinanzierungspartner entwickelt. Neben dem klassischen Leasing-Refinanzierungskonzept haben wir auch Möglichkeiten gefunden, im Rahmen von Sale-and-lease-back-Geschäften zusammenzuarbeiten. Wir haben bei beiden Refinanzierungsmöglichkeiten auch andere Partner, jedoch keinen, der beide Alternativen gleichzeitig anbietet. Die abcfinance ist aufgrund ihrer Flexibilität und der außergewöhnlich guten persönlichen Betreuung stets unser erster Ansprechpartner, wenn es darum geht, innovative Finanzierungskonzepte zu entwickeln und unseren Kunden anzubieten.

FACTS: Welche Modelle der Absatzfinanzierung bescheren Ihnen den meisten Erfolg?

Wien: Für unsere Kunden macht es keinen großen Unterschied, ob sie direkt über die abcfinance finanzieren oder ob wir den Vertrag im Rahmen eines Sale-and-lease-back an die Leasingbank verkaufen. Wichtig ist, dass aus steuerlichen Gründen und

insbesondere aus Gründen der Liquidität ein Finanzierungskonzept angeboten werden kann. Für den Gebäudereiniger refinanziert sich eine Investition in Waschtechnik klassischerweise erst nach mehreren Jahren – stetig durch den Umsatz, der monatlich durch die Reinigungsleistung erzielt wird. Von daher geht die Finanzierung konform mit den Umsätzen. Zusätzlich hat der Gebäudereiniger durch das Full-Service-Konzept immer gleichbleibende, fest kalkulierbare Aufwendungen.

FACTS: Wie gehen Sie bei einem Verkaufsgespräch in Sachen Finanzierungsberatung vor?

Wien: Wir bieten unsere Waschtechnik – exklusive Zubehör – ausschließlich im Rahmen von Leasingfinanzierung an. Als Argumente führen wir neben der festen Kalkulierbarkeit und umsatzkonformen Aufwendungen die klassischen steuerlichen Vorteile sowie die geringere Komplexität auf. Die Waschmaschine spielt in der Gebäudereinigung in der Kostenrechnung eine sehr untergeordnete Rolle. Daher möchte sich der Gebäudereiniger nicht mit Themen der Abschreibung, Entscheidung oder Wiederbeschaffung auseinandersetzen.

FACTS: Welche Unterstützung und Hilfestellung erfahren Sie von abcfinance partner-solutions?

Wien: Die abcfinance ist sehr stark in unsere Prozesse involviert. Die angebotene Portallösung garantiert schnelle Reaktionszeiten. Auch individuell steht unser Finanzierungspartner stets bereit, mit Kunden spezielle Lösungen zu erarbeiten. Mittlerweile ist abcfinance zu unserer „Haus"-Leasingbank geworden. Sehr bankenuntypisch, ist die Zusammenarbeit sehr flexibel und unbürokratisch. Die abcfinance wird definitiv an unserem Umsatzwachstum partizipieren, da wir die Partnerschaft gerne sehr intensiv weiterführen möchten.

SASCHA WIEN, Geschäftsführer der Schneidereit GmbH

INFO Schneidereit GmbH

Die Schneidereit GmbH aus Solingen bietet mit ihren rund 80 Mitarbeitern gewerbliche Waschmaschinen und Trockner für Gebäudereiniger, Seniorenheime oder Friseure an. Im gewerblichen Leasing werden Produkte wie Waschmaschinen, Trockner, Zeiterfassungssysteme und die dazugehörige Waschchemie, Textilien wie Wischbezüge, Tücher für die Gebäudereiniger und spezielle Mikrofaser-Handtücher für Friseure angeboten. Die bundesweite Präsenz wird durch erste Aktivitäten in Österreich und Frankreich verstärkt.

Anspruch von Schneidereit ist es, ihren Kunden sehr spezifische Lösungen anzubieten – dazu gehört die Technik selbst sowie mögliche Veränderungen in den Arbeitsprozessen der Anwender. Durch Innovationen wie die vollautomatische Aufbereitung der Wischbezüge in der Maschine verbunden mit der Dosierung von Flüssigwaschmittel erfüllt Schneidereit Wasch- und insbesondere Desinfektionsanforderungen nach festgelegten Qualitätsstandards.

Die enge Bindung zu seiner Kundschaft hat das Unternehmen dazu inspiriert, mit dem Produkt „Biometrische Zeiterfassung" eine differenzierte Lösung anzubieten, bei der sich die Angestellten der Gebäudereinigung über ihren Fingerabdruck für die Arbeit registrieren. Schneidereit bietet ganzheitliche Systemlösungen – und dazu gehören Finanzierungskonzepte etwa im Rahmen von Full-Service-Leasingverträgen.

fen." Hinzu kommen die „klassischen" Vorteile wie Schonung der Liquidität, Bilanzneutralität und Verkauf von kleinen Raten. Der Mittelstandsfinanzierer abcfinance hat sich mit seinem Geschäftsfeld abcfinance partner-solutions auf das Thema Absatzfinanzierung spezialisiert. Mit individuell gestalteten Finanzierungsprodukten, einer starken Vertriebsorientierung, unkomplizierter Vertragsabwicklung und einer persönlichen Betreuung hat sich die abcfinance zu einem führenden Finanzierungspartner für Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen entwickelt. So zum Beispiel auch für die Schneidereit GmbH, einen Anbieter für gewerbliche Waschmaschinen und Trockner für Gebäudereiniger, Seniorenheime oder Friseure. Diese bietet ihre Waschtechnik mittlerweile ausschließlich im Rahmen von Leasingfinanzierung an.

Daniel Müller ■