



Teamwork für das volle Aroma

Alles rund um die Zubereitung von Kaffee im Außer-Haus-Markt – das ist das Kerngeschäft der Melitta SystemService GmbH & Co. KG aus Minden. Mit hochwertigen Filterkaffee-Maschinen und Kaffee-Vollautomaten hat sich das Unternehmen der Melitta-Gruppe international als Partner der Gastronomie profiliert. Seit 2004 arbeitet der Komplettanbieter eng mit abcfinance zusammen. Gemeinsam bieten beide genau auf den Bedarf von Hotels, Cafés, Kantinen oder Shops zugeschnittene Leasingkonzepte für Profi-Maschinen an.

Kaffee genuss liegt im Trend: Professionelle Unterstützung für ein florierendes Kaffeegeschäft leistet Melitta SystemService mit dem Verkauf hoch entwickelter Kaffeeautomaten und entsprechendem Zubehör an Großverbraucher – umfassende Beratung und technischer Kundendienst inklusive. Zu den Kunden zählen Kantinen und Hochschulmensen ebenso wie Systemgastronomie-Betriebe und Gastwirte, die bei der Maschinenausstattung Wert auf hohe Qualitäts- und Hygienestandards legen.

„Kaffee hat sich zu einem In-Getränk entwickelt. Viele Kaffeespezialitäten und Geschmacksvarianten, die heute alltäglich nachgefragt werden, waren hierzulande vor zehn Jahren noch weitgehend unbekannt“, erläutert Ralf-D. Gnewkow, Bereichsleiter Vertrieb & Technischer Kundendienst bei Melitta SystemService.

Mit den Ansprüchen der Kunden wuchsen auch die Anforderungen an die Technik. „Als Komplettanbieter bauen und verkaufen wir Profi-Automaten, die optimale Tassenqualität in möglichst schneller Zeit erlauben“, ergänzt der Vertriebschef. Bis zu 250 Tassen Espresso pro Stunde können die aktuellen Top-Maschinen des Anbieters brühen – Hightech, die nur wenig mit der herkömmlichen Kaffeemaschine gemeinsam hat. Allerdings hat Qualität ih-

ren Preis. Investitionen im fünfstelligen Bereich sind in der Gastronomie keine Seltenheit. Entsprechend gefragt sind bei den Kunden flexible Finanzierungskonzepte.

STARKER PARTNER FÜR DIE GASTRONOMIE

Viele Gastronomiebetriebe ziehen Leasing einem Kauf vor. Die Option dazu bietet abcfinance gemeinsam mit Melitta SystemService im Rahmen der Branchenlösung gastro-solutions. Für unkompliziertes Handling haben beide Partner in den vergangenen acht Jahren ein eingespieltes Verfahren zur Prüfung und Risikooptimierung etabliert.

Der Melitta-Vertriebsinnendienst startet auf Grundlage der Kundendaten eine Leasinganfrage über das Portal von abcfinance. „Innerhalb von maximal 24 Stunden – oftmals schneller – prüfen die Finanzierungsexperten, ob die Kriterien zum Vertragsabschluss erfüllt sind“, berichtet Daniela Kruse, Leiterin des Vertriebsinnendienstes Deutschland bei Melitta SystemService, und ergänzt: „Ist das der Fall, geben sie grünes Licht“. Die abcfinance übernimmt nun stellvertretend für den Kunden den gesamten Kaufpreis. Für die Dauer der vereinbarten Vertragslaufzeit zieht der Finanzdienstleister die fälligen monatlichen Leasingraten beim Warenempfänger ein.

Ein Geschäft mit Perspektive: Für immer mehr Melitta-Kunden ist abcfinance gastro-solutions zu einer echten Alternative zur klassischen Finanzierung geworden. Davon zeugen konstant wachsende Umsätze, die beide Partner in den vergangenen Jahren damit erzielten.

Die eingespielte Zusammenarbeit macht sich zudem bei der verbesserten Erfolgsquote von Leasinganfragen bemerkbar. „Wir kennen die Spielregeln unseres Partners abcfinance inzwischen so gut, dass wir praktisch nur noch aussichtsreiche Anfragen starten“, sagt Daniela Kruse und fügt hinzu: „Vor allem schätzen wir an abcfinance die schnelle unbürokratische Abwicklung und den prompten Service, wenn ausnahmsweise mal etwas unklar ist.“



UNKOMPLIZIERTES HANDLING, EINGESPIELTES PROZEDERE: Ralf-D. Gnewkow schätzt die Absatzfinanzierung durch abcfinance.