

Mit Händlerfinanzierungen den Verkaufsturbo starten

Lieber 16.000 Euro sofort oder 390 Euro monatlich zahlen? Die Antwort auf diese Frage fällt meist sehr eindeutig zugunsten der kleinen Leasingrate aus. Händler oder Hersteller können den Verkaufsturbo anwerfen, wenn die Finanzierung direkt mit der Investition mit angeboten wird.

Viele kennen die Möglichkeit der Finanzierung für die eigenen Kunden aber noch viel zu Wenige beschäftigen sich näher damit. Vorbehalte liegen meist in der Annahme, eine Finanzierung zum eigenen Produkt mitanzubieten, sei zu kompliziert. Richtig ist aber, dass wenige einfache Schritte zum Abschluss einer Finanzierung führen. Der Vertriebsmitarbeiter oder -mitarbeiterin erfasst lediglich ein paar festgelegte Daten und erhält bei Finanzpartnern, wie der abcfinance, binnen Minuten über ein passwortgeschütztes Portal oder eine App eine Entscheidung darüber, wie die Finanzierung abgeschlossen werden kann. Dann wird die Unterschrift eingeholt und – fertig! Damit wird die Chance erhöht, dass das Verkaufsgespräch mit einem Abschluss statt mit Bedenkzeit aufgrund des Kaufpreises endet. Eine Finanzierung kann also durchaus den Umsatz steigern.

Ein gutes Beispiel dafür, wie wirksam der Verkauf mitsamt Finanzierung sein kann, ist das Unternehmen RKV Registrierkassenvertrieb GmbH aus dem ostthessischen Fulda. RKV vertreibt Kassensysteme, EC-Cash Terminals und Software für Gastronomie und Hotellerie. „Obwohl der Staat in der Corona-Zeit umfangreiche Hilfen für die Gastronomiebetriebe angeboten hat, ist die Situation

dort im Hinblick auf die Liquidität sehr angespannt. Viele haben keine Hilfen erhalten und teils kamen die Förderungen sehr spät. Darüber hinaus ist vielerorts auch noch offen, ob und wie viel zurückgezahlt werden muss, ist,“ erklärt Nicolai Günder, RKV-Geschäftsführer. Da seien seine Kunden für eine Leasingfinanzierung sehr dankbar. „Ich rate meinen Kunden immer zu einer Leasingfinanzierung, weil sie so ihre liquiden Mittel schonen können und am besten auf dem neuesten technischen Stand bleiben. Im Registrierkassenbereich gibt es immer wieder gesetzliche Änderungen. Da ist es von großem Vorteil, wenn man nach ein paar Jahren zu einem neuen System wechseln kann. Diese Flexibilität hat man zum Beispiel beim Kauf nicht.“ Was die Finanzierung für seine Produkte angeht, arbeitet der Händler seit etwa 20 Jahren mit abcfinance zusammen. Und das hat er nicht bereut. „Über die Finanzierungen habe ich mehr Umsatz. Die Kunden greifen einfach schneller zu.“ Ein neues Kassensystem kostet je nach Umfang und Ausstattung zwischen 3.000 und 15.000 Euro. „Da ist eine kleine Rate schnell sehr attraktiv, weil die Kunden diese aus den laufenden Einnahmen decken können.“ Neben dem höheren Umsatz freut er sich vor allem darüber, dass er nicht mit hohen Ausständen kämpfen muss. „Nach der Inbe-



Silke Hinz, Geschäftsführerin der abcfinance advise GmbH



Nicolai Günder, RKV-Geschäftsführer

triebnahme beim Kunden habe ich das Geld schnell auf dem Konto,“ freut sich Geschäftsführer Günder. Finanzierungen für Kunden bieten also auch noch einen echten Liquiditätsvorteil für den Händler.

Ein weiterer Grund, warum man sich als Händler oder auch Hersteller mit dem Thema Leasingfinanzierungen für Kunden beschäftigen sollte, liegt in der Tatsache, dass sich in einem Leasingvertrag zusätzliche Services integrieren lassen. Das Produkt wird dann zum Beispiel inklusive Service, Wartungen, Reparaturen und Austausch vertrieben. Ein Full Service-Argument, das viele Kunden sehr attraktiv finden. Der Aufwand hierfür wird in den Finanzierungsbetrag inkludiert und sofort an den Händler bzw. Hersteller ausgezahlt.

Wie für Nicolai Günder von RKV ist das Thema `Verkauf mit Finanzierung´ auch für viele anderen Händler oder auch verkaufende Hersteller eine Erfolgstory. Silke Hinz, Geschäftsführerin der abcfinance advise GmbH, ist Expertin in dem Bereich Absatzfinanzierung. „Wir erleben regelmäßig bei den Händlern und Herstellern, die eine Finanzierung zu ihren Produkten mit anbieten, einen Umsatzanstieg. Gerade in Zeiten knapper liquider Mittel, kann eine Finanzierung das entscheidende Argument für ein Geschäft sein.“