

10 Tipps für die Auswahl einer Leasinggesellschaft

1. BANKUNABHÄNGIGE ANBIETER PRÜFEN:

Wer mehrere Finanzpartner ins Boot holt, erhält in der Summe mehr.

Jeder Finanzpartner hat ein Limit, an das er bei Finanzierungen zu gehen bereit ist. Das bedeutet aber nicht, dass nicht mehr für Sie drin ist: Wenn Sie Ihre Finanzierungen auf mehrere Dienstleister verteilen, werden Sie in der Summe in aller Regel einen höheren Rahmen haben als nur mit der Hausbank. Ganz besonders bieten sich Objekt- und Spezialfinanzierer an, da sie meist keine zusätzlichen Sicherheiten verlangen.

2. BRANCHENKENNTNIS UND MITTELSTANDSERFAHRUNG:

Spezialisten für Ihr Geschäft können Ihre Bedürfnisse besser einschätzen.

Im Mittelstand sind andere Lösungen gefragt als im Großkonzern. Ein Anbieter, der selbst dem Mittelstand angehört, versteht dies. Im Idealfall kann Ihr Finanzpartner sogar Branchenteams für Ihre Betreuung anbieten.

3. GESICHERTER REFINANZIERUNGSHINTERGRUND:

Wer sich auf mehrere Quellen verlassen kann, ist freier. Verfügt der Finanzierungspartner über eine Top-Bonität, die ihm einen freien Zugang zum Kapitalmarkt und die Wahl eines starken Refinanzierungs-Partners ermöglicht, können Entscheidungen über eine Finanzierung schneller und unabhängig getroffen werden. Dadurch erhalten Kriterien wie eine lange Geschäftsbeziehung zwischen Leasingnehmer und Leasinggesellschaft oder die Ihre geschäftlichen Perspektiven mehr Gewicht.

4. NACHHALTIGKEIT UND EXPERTISE:

Nachhaltig ausgerichtete Unternehmen passen zum Mittelstand. Nachhaltigkeit zeigt sich in einer gesunden Aufstellung und einer verlässlichen Struktur: Zum Mittelstand passen Finanzpartner, die ähnliche Werte verfolgen wie zum Beispiel Familienunternehmen, die eine lange Marktpräsenz aufweisen und langfristige Partnerschaften anstreben, die über Generationen anhalten.

5. WÄHLEN SIE EINEN INLÄNDISCHEN PARTNER:

Kurze Wege beim Finanzpartner zahlen sich auch für Sie aus. Ein inländischer Anbieter kennt nicht nur Ihr Geschäft besser,

sondern kann häufig auch mit schnelleren Entscheidungswegen punkten. Wenn nicht erst grenzüberschreitende Entscheidungsfindungen abgewartet werden müssen und man die gleiche Geschäftsmentalität teilt, ist man zeitlich oft im Vorteil.

6. ERGÄNZENDE INSTRUMENTE SIND EIN QUALITÄTSMERKMAL:

Greifen Sie auf das Finanzinstrument zurück, das dem aktuellen Bedarf entspricht.

Für ein optimales Liquiditätsmanagement sollte der Partner ergänzende und passende Finanzinstrumente anbieten. Hier bieten sich Mietkauf, Mietlösungen, Forderungsfinanzierung und Factoring besonders an.

7. FESTER ANSPRECHPARTNER:

Ein fester, für Sie verantwortlicher Mitarbeiter stärkt die Verbindung. Manche Finanzdienstleister pflegen in ihrer Organisation einen Prozessbezug, andere einen Kundenbezug. Bestehen Sie auf einen festen Ansprechpartner für alle Themen im Tagesgeschäft. Das erspart Ihnen Zeit für Erklärungen und stärkt das Vertrauen.

8. HERSTELLERUNABHÄNGIGKEIT:

Lassen Sie sich nichts vorschreiben.

Mit einem herstellerunabhängigen Leasingpartner haben Sie die Qual der Wahl – aber auch immer die beste Lösung für Ihr Unternehmen.

9. LEASINGRAHMEN:

Fordern Sie Flexibilität.

Vergleichbar einer Kreditlinie räumen manche Leasinganbieter eine Rahmenvereinbarung ein. Mit diesem Leasingrahmen halten Sie eine Finanzierungslösung bereits in Händen, wenn Sie kurzfristig auf gute Angebote reagieren wollen. Manche Leasingpartner berechnen für den Leasingrahmen keine Bereitstellungskosten.

10. ERFAHRUNG:

Langjährige Marktpräsenz beweist Kompetenz.

Sicherheit und Seriosität sind wichtige Aspekte bei der Wahl des Finanzierungspartners. Setzen Sie nicht auf im Markt unbekannt oder branchenerfahrene Anbieter.