



Schlüsselfragen

Fragen Ihre Endabnehmer nach Finanzierungsmöglichkeiten zum Erwerb der Maschinen?

Scheitern Aufträge an fehlenden Finanzierungen der Abnehmer?

Haben Ihre Vertriebsmitarbeiter keine Möglichkeit, Finanzierungsbedingungen im Verkaufsgespräch abzurufen?

Arbeiten Sie mit nur einem Finanzierungsinstitut zusammen?

Werden von dem Finanzierungsinstitut Rücknahmegarantien o. ä. gefordert?

Entstehen Kosten für Ihr Finanzierungsmodell?

Wird viel Zeit in Gespräche mit Leasinggesellschaften und Banken investiert?

Haben Sie mehr als drei Fragen mit „Ja“ beantwortet?



Ereignisse zu Lasten des Herstellers und/oder Händlers von Maschinen und Anlagen

Wettbewerber erhält den Auftrag

Abnehmer verschieben Investitionsvorhaben

Finanzierungsabsagen vom Finanzierungspartner

Finanzierungspartner fordert First Loss-Vereinbarung oder Rücknahmegarantien

Ratingverschlechterung durch Bilanzbelastung aus Absatzfinanzierungen



Lösungen

Proaktives Angebot von Finanzierungslösungen in Verkaufsgesprächen

Unkomplizierter Zugriff auf Finanzierungsbedingungen im Verkaufsgespräch über unsere Finanzierungs-APP

Wegfall des Vertriebs der Finanzierungs-institute und somit besonders günstige Finanzierungsbedingungen

Durch Zusammenarbeit mit einer Vielzahl von Finanzierungsinstituten keine Klumpenrisiken bei einem Finanzierer und somit keine Finanzierungsengpässe

Auch im internationalen Geschäft keine eigenen Risiken oder Bilanzbelastungen

Kundenbindung durch neutralen, kostenlosen Finanzierungsservice

Kosten maximal 0,3 % vom Investitionsvolumen

Rücknahmegarantien o. ä. ausgeschlossen

Ressourcen, die für Gespräche mit Finanzierungsinstituten verloren gingen, können im Vertrieb für die Maschinenberatung genutzt werden

Sprechen Sie mit uns!