

# Investieren ist gut, leasen ist besser



Nicht zuletzt spiegelt das gelungene Design seiner Produkte die Innovationskraft eines Unternehmens wider. Doch neue Entwicklungen bedeuten meist hohe Aufwendungen. Ein zuverlässiger Finanzierungspartner, der seinen Geschäftskunden mit flexiblen Lösungen zur Seite steht, erlaubt es diesen, stets die nötigen Investitionen zu verkraften. Fachhändler und Lieferanten versetzt er in die Lage, sich vor Ausfällen zu schützen und Kundenbindung sowie Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen.

**Q**uer durch die Wirtschaft wird das Produktangebot größer, gleichzeitig verkürzen sich die Produktlebenszyklen. Das Ergebnis: Das Innovationstempo nimmt rasend zu. Wer im Wettbewerb bestehen will, muss da unbedingt mithalten. Doch die teuren Investitio-

nen in neue Entwicklungen kann nicht jedes Unternehmen ohne Weiteres verkraften. Eine willkommene Abhilfe schaffen Finanzierungsmodelle, die es ermöglichen, die nötigen Investitionen zu stemmen und dabei flüssig zu bleiben.

„Die beste Investition ist die, die sich rechnet, bevor sie bezahlt ist“, weiß Marcus Holbeck, Verkaufsleiter Deutschland bei

MMV Leasing. „Als jahrzehntelanger Partner des Mittelstands mit exzellenten Kenntnissen in vielen Branchen unterstützen wir unsere Geschäftskunden und -partner bei der Finanzierung ihrer Vorhaben – dies unabhängig von der Branche und des Investitionsziels.“ In der Tat lassen sich über MMV Leasing und die Muttergesellschaft des Unternehmens, die MKB Bank, sämtliche mo-

bilen Wirtschaftsgüter finanzieren und leasen – von Maschinen oder Fahrzeugen über IT, Software, Kommunikationstechnologie, Medizin- und Sicherheitstechnik bis hin zu kompletten Laden- und Büroeinrichtungen.

## HOHE FLEXIBILITÄT

„Wir finden für jeden das am besten geeignete Vertragsmodell“, erläutert Holbeck. „Dank regionaler Präsenz stehen unseren Kunden persönliche Ansprechpartner zur Verfügung, die mit ihnen die optimale betriebswirtschaftliche Vorgehensweise besprechen. Weitere Vorteile sind die Erhaltung der Liquidität, schnelle Entscheidungen statt zeitintensiver Kreditverhandlungen und eine transparente Vertragsgestaltung bei gleichzeitig hoher Flexibilität und unkomplizierter Abwicklung.“

Unternehmen verschafft Leasing eine Reihe von Vorteilen, da bei dieser Finanzierungsform die Liquidität geschont wird und die Kreditlinien und bankmäßigen Sicherheiten unberührt bleiben – vorausgesetzt, die Firmen leasen nicht über ihre Hausbank oder deren Kooperationspartner. Die Ausgaben für das Leasing können Unternehmen aus dem Nutzen der angeschafften Investitionsgüter erwirtschaften, sodass sie eine transparente Kalkulationsgrundlage erhalten und weder Eigen- noch Fremdkapital einsetzen müssen. Zudem verschafft Leasing eine größere Flexibilität als Kauf oder Kreditfinanzierung. Und schließlich nicht zu vergessen sind auch Steuervorteile.

Doch auch Fachhändler und Lieferanten können von alternativen Finanzierungsmodellen profitieren, indem sie beispielsweise im Rahmen der Absatzförderung ihr Angebot mit einer Leasingoption kombinieren. In diesem Fall verteilt eine monatliche Rate die

*„Mit unseren individuell abgestimmten Produkten und Lösungen aus den Bereichen Investitionsfinanzierung und Absatzförderung eröffnen wir unseren Geschäftskunden und -partnern optimale Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung.“*

MARCUS HOLBECK, Verkaufsleiter Deutschland bei MMV Leasing



Investitionskosten auf den Nutzungszeitraum, was die Investition für den Endkunden überschaubar und über die gesamte Laufzeit klar kalkulierbar macht, sodass er sich umgehend für die Umsetzung seines Projekts entscheiden kann. Da die Leasinggesellschaft die Bonität des Endkunden prüft, gibt es für den Fachhändler keine böse Überraschung. Mit der Finanzierungszusage erhält er die Sicherheit, dass seine Rechnung tatsächlich auch beglichen wird. Und dies geschieht sofort nach ordnungsgemäßem Abschluss des Projekts. Dann bekommt der Fachhändler sein Geld – ohne besondere Zahlungsfristen oder erforderliche Skontogewährung – die Liquidität wird somit geschont, ohne dass ihm Kosten entstehen.

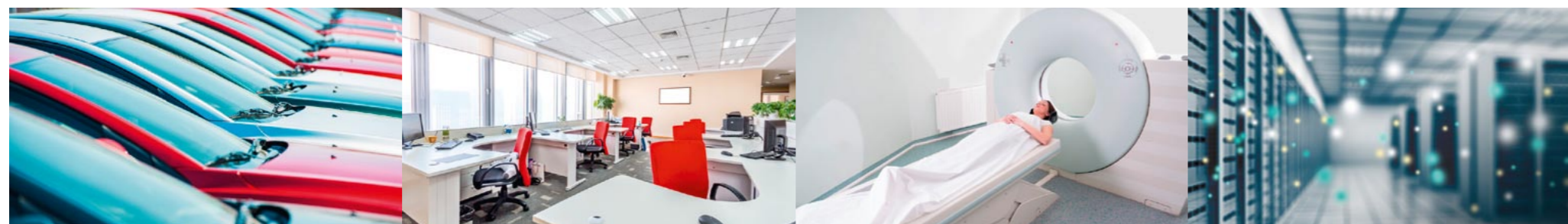
## DUALE BETREUUNG

Durch die Zusammenarbeit mit MMV Leasing erhalten Fachhändler eine umfangreiche Unterstützung für ihr Geschäft. „Ob im Rahmen von Beratung oder Schulung: Der persönliche Kontakt ist stets gewährleistet. Durch die duale Betreuung verfügt jeder Hersteller oder Lieferant über mindestens zwei feste MMV-Ansprechpartner im Tagesgeschäft“, erklärt Holbeck. „Ergänzend dazu bieten wir ein attraktives, elektronisches Tool zur

Kalkulation, Prüfung und Abwicklung von Finanzierungen an.“ Besonders hilfreich: Auch während der Laufzeit eines Vertrags müssen MMV-Partner keinesfalls auf Flexibilität verzichten und sind stets in der Lage, auf Veränderungen sofort zu reagieren, da Erweiterungen und Anpassungen der bestehenden Vereinbarungen jederzeit durchführbar sind.

„Mit unseren individuell abgestimmten Produkten und Lösungen aus den Bereichen Investitionsfinanzierung und Absatzförderung eröffnen wir sowohl Geschäftskunden als auch -partnern optimale Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung“, fasst Holbeck zusammen. „Dabei setzen wir nicht nur auf fachliche Kompetenz, sondern verstehen uns als Partner unserer Kunden, weshalb wir mit ihnen auf Augenhöhe sprechen. Mehr als 55.000 Kunden und 9.000 Hersteller und Lieferanten bestätigen es uns: Durch unsere auf Langfristigkeit ausgerichtete Geschäftspolitik sind wir jederzeit ein berechenbarer Partner im Tagesgeschäft.“

Graziella Mimic ■



LEASING: Diese Finanzierungsform verschafft Unternehmen eine Reihe von Vorteilen.