

Verkaufen Sie noch oder vermieten bzw. verlesen Sie bereits?

Transformation vom klassischen Verkaufsmodell in ein
margenträchtiges und kundenbindendes Nutzungsmodell

Innovatives Nutzungs- und Finanzierungsmodell Rental as a Service/RaaS

Pay as you earn, pay per use/ppu (pay per page, pick, piece/part, hour, kilometer/mile, etc.) sowie "... as a Service" sind nur einige Beispiele für Nutzungsmodelle, die aus dem heutigen Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken sind und in Zukunft das klassische Verkaufs- und Vertriebsmodell zunehmend ersetzen werden. Global Player bieten bereits heute schon solche Nutzungsmodelle an und verschaffen sich damit einen großen Wettbewerbsvorteil gegenüber mittelständischen Unternehmen.

Mittelständische Unternehmen bieten ihren Kunden bereits heute schon gelegentlich eine kurzfristige Nutzung/Miete an. Doch sehr oft geht es nicht über einen kleinen "Mietpark" hinaus. Ein grundsätzlicher Wechsel von einem Verkaufs- zu einem Nutzungsmodell scheitert oft an der notwendigen Liquidität und am benötigten Eigenkapital.

Das RaaS-Nutzungsmodell löst dieses essentielle Problem und schafft für mittelständische Unternehmen endlich Chancengleichheit und steigert deren Wettbewerbsfähigkeit. Aufgrund der vermietetähnlichen Stellung behalten Hersteller und Händler während des gesamten Lebenszyklus (inkl. Refurbishment, Zweitmarkt) die Kontrolle über ihre Produkte. Durch den Erhalt des Verkaufspreises direkt zu Beginn wird die Liquidität durch die vermietetähnliche Stellung geschont. Darüber hinaus können Hersteller und Händler durch eigene Vermietungen und Verkaufserlöse aus den Rückläufern zusätzliche Margen erzielen.

Die Leasinggesellschaft fungiert als "Finanzabteilung" des Herstellers und Händlers und bringt ihn damit in eine vermietetähnliche Position. Über den Verkaufspreis an die Leasinggesellschaft beeinflussen die Hersteller und Händler die Höhe der monatlichen Leasingrate und bestimmen damit auch direkt die Attraktivität des Nutzungsmodells. Durch die Preisnachlässe/Rabatte in das Nutzungsmodell RaaS ermöglichen Hersteller und Händler nicht nur niedrige/attraktive Leasingraten, sondern erhalten am Ende der Grundmietdauer/Mindestmietdauer auch die Kontrolle über ihre Produkte zurück (Erzielung zusätzlicher Margen durch eigene Vermietung und Verkaufserlöse). Im Gegensatz dazu werden im klassischen Vertriebsmodell wertvolle Margen und Deckungsbeiträge durch Rabatte/Nachlässe an Kunden verschenkt.

Entsprechend den Kundenanforderungen sollten Hersteller und Händler auch von ihren Finanzierungspartnern und Beratern individuelle, innovative, kreative und flexible Lösungen verlangen. Zeitgemäße Lösungen müssen sich daher an das Geschäftsmodell des Herstellers/Händlers anpassen und nicht umgekehrt.

Darüber hinaus müssen diese Lösungen zu den Geschäftszielen der Hersteller und Händler passen:

- Adäquate/hohe Gesamtmargen
- starke Kundenbindung
- Verkaufsziele (Wachstum, Gewinnung von Marktanteilen)
- Stärkung von Liquidität und Eigenkapital

Mit RaaS erreichen Sie diese vier Ziele gleichzeitig!

Meine Tätigkeit/Verantwortung

Auf Grund der im nächsten Absatz aufgeführten Eckparameter/Informationen evaluiere ich aus meinem großen internationalen Netzwerk von Leasinggesellschaften diejenigen Leasinggesellschaften, die zu Ihnen als Unternehmen, zu Ihren Produkten und zu Ihren Kunden/Märkten passen. Anschließend bringe ich Sie mit diesen potentiellen Leasingpartner in einer ersten Videokonferenz zusammen. Gemeinsam entscheiden wir dann, welche Leasinggesellschaft der ideale Partner für Sie ist. Im Idealfall sollte es eine Leasinggesellschaft für den Großteil Ihrer Absatzmärkte sein, damit die Zusammenarbeit (Abläufe, Schnittstellen, Dokumente, etc.) nahezu reibungslos funktioniert und nicht jeweils einzeln neu abgestimmt/koordiniert werden muss. Ich bleibe während der gesamten Zeit der Zusammenarbeit an Ihrer Seite und fungiere als Troubleshooter oder Backup für alle Fälle. Ziel ist es, dass meine Mandanten (Hersteller/Händler) dem Großteil ihrer nationalen und internationalen Kunden neben dem Kauf auch eine Finanzierungslösung in Form von Leasing proaktiv anbieten können. Diese Dienstleistung biete ich inländischen/deutschen Herstellern/Händlern für europäische/internationale Kunden an, wobei die jeweiligen unterschiedlichen nationalen Gegebenheiten (Zivilrecht, Handelsrecht, Steuerrecht) in den Exportländern mit berücksichtigt werden. Für ausländische Hersteller/Händler biete ich diese Dienstleistung für deutsche und europäische Kunden an.

Benötigte Eckparameter/Informationen:

- Kategorien von potenziellen Leasingobjekten
- Spannweite und durchschnittlicher Assetwert/Objektwert
- Spannweite und durchschnittlicher Ticketwert/Vertragswert
- Grobe Aufteilung von Hardware, Software, Dienstleistungen
- Abschreibungsdauer/Nutzungsdauer der Top-Produkte/Seller
- Gewährleistung, Garantie, Serviceleistungen
- Umsatzprognosen pro Exportland (Top-10-Länder) für eine Potentialanalyse
- Kundenstruktur (Unternehmensgröße/Gesamtumsätze, Bonitäten, Unternehmensalter, Bilanzierungsregeln IFRS 16/US-GAAP)
- Eigentumsübergang des Leasinggutes am Ende der Laufzeit an den Leasingnehmer ?
- Interesse des Lieferanten an den Rückläufern (Refurbishment, Second Life/Market) ?
- Mögliche Rabatte/Rabatte im RaaS-Modell
- Gewünschte Vertragsarten (Voll/Teilamortisationsverträge, Finance/Operate Lease)

Vergütung/Provision

Die erfolgsabhängige Provision für meine Beratungs- und Vermittlungsleistungen beträgt 1 % der Finanzierungssumme. Ab einer Größenordnung von 1 Million Euro gelten ermäßigte Sätze. Ich habe mit einigen Finanzpartnern eine Provisionsvereinbarung abgeschlossen. In diesen Fällen wird meine Provision bei deren Kalkulation berücksichtigt und an mich ausbezahlt. Falls ein Finanzpartner ausgesucht wird, der keine Provisionsvereinbarung mit mir abgeschlossen hat oder bei einer Finanzierung für einen ausländischen Kunden die ortsansässige Finanzierungsgesellschaft an mich als ausländischer Finanzintermediär auf Grund von Geldwäsche, Compliance, etc. keine Provision zahlen darf, muss diese Provision vom Hersteller/Händler in seinen Verkaufspreis an den Finanzierungspartner eingerechnet werden und wird vom Hersteller/Händler an mich ausgezahlt. Die Finanzpartner für Pay-per-Use/PPU und Venture-Leasing übernehmen immer meine Provision.

RaaS-Modell in Deutschland/Österreich und internationale Einschränkungen/Anpassungen

Aufgrund der nationalen Gesetzgebung (Zivilrecht, Handelsrecht, Steuerrecht) und Vorschriften kann das RaaS-Modell in dieser Vollständigkeit nur in Deutschland und Österreich ohne Einschränkungen umgesetzt werden. Die Leasingerlasse (Laufzeit 40/90-Regel, Eigentumserwerb, Bilanzierungsregeln, etc.) gelten nur in Deutschland und Österreich. In allen anderen Ländern führen die jeweiligen nationalen Gesetze und Vorschriften/Regelungen dazu, dass das RaaS-Modell entsprechend angepasst werden muss. Für die Regelungen der internationalen Rechnungslegungs-/Bilanzierungsvorschriften (IFRS 16) und US-GAAP ergeben sich entsprechende Anpassungen.

Vorteile/Nutzen für Hersteller/Händler

- ✓ vermietetähnliche Position
- ✓ Die Leasinggesellschaft fungiert als Ihre eigene Finanzierungs-/Leasinggesellschaft
- ✓ Zahlung des Kaufpreises direkt nach Abnahme
- ✓ Schutz/Schonung der eigenen Liquidität/Eigenkapital
- ✓ sehr niedrige Leasingraten, die von Ihnen bestimmt werden
- ✓ massive Verkaufsvereinfachung/-unterstützung
- ✓ keine schmerzhaften Kundenrabatte mehr
- ✓ stärkere Kundenbindung
- ✓ Kontrolle über den gesamten Lebenszyklus
- ✓ Eigentum an den Rückläufern
- ✓ Refurbishment und Zusatzerlöse/Sekundärmarkt
- ✓ revolvierender Umsatz mit dem gleichen Kunden
- ✓ Erhöhung der Gesamtmarge
- ✓ geographische Abdeckung: weltweit
- ✓ Unterstützung auf Messen in Deutschland
- ✓ Kommunikation (Telefonate, Videokonferenzen, Email, Gespräche auf Messen) in Deutsch und Englisch sowie über Netzwerkpartner auch in Französisch, Italienisch und Spanisch

Vorteile/Nutzen für Leasingnehmer

- ✓ niedrige Leasingraten
- ✓ Transparenz und Einfachheit: keine Grauzonen und rechtliche Fallstricke
- ✓ Der Leasingvertrag endet immer zum Ende der Grundmietzeit/
Mindestmietdauer
- ✓ Rückgabe des Leasingobjekts am Ende der Laufzeit
(Eigentumserwerb über den Hersteller/Händler möglich)
- ✓ Kosten für Transport, Installation und Einweisung/Schulung können
mitfinanziert werden
- ✓ Schonung der Liquidität
- ✓ Geschäftsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand (Performance)
- ✓ Bankkreditlinie bleibt bestehen
- ✓ keine Sicherheiten erforderlich
- ✓ Investitionen sind trotz niedriger Budgets möglich
- ✓ Return on Invest (ROI) ab dem ersten Monat
- ✓ Bilanzneutralität (off-balance) nach HGB-Regeln: Capex => Opex
- ✓ IFRS 16 konforme off-balance-Lösung (Capex => Opex) nur bei „pay per use“-
Modellen, bei denen der Finanzpartner das Nutzungs/Auslastungsrisiko übernimmt
- ✓ Kommunikation (Telefonate, Videokonferenzen, Email, Gespräche auf Messen) in
Deutsch und Englisch sowie über Netzwerkpartner auch in Französisch, Italienisch
und Spanisch

Die wichtigsten Infos über mich:



- Jahrgang 1967, verheiratet
 - Seit 2020 selbstständig als Berater, Business Developer und Vermittler in den Bereichen alternativer Nutzungs- und Finanzierungsmodelle
 - Seit 2012 im Leasing tätig
 - Über 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Finanzierung, Leasing, Factoring, Risikomanagement, Bonitätsbewertungen/Überprüfungen, Ratings, Vermögensberatung
 - Diplom-Finanzierungswirt VWA
 - Geprüfter Leasingfachwirt IHK
 - Diplom-Betriebswirt VWA
 - Certified Credit Manager (CCM)
- Hobbys/Interessen:
Wirtschaft, Politik, Geschichte, Sport

