

Verkaufen Sie noch oder vermieten bzw. verleasen 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 (page, click, view, drive, etc.) sowie "... as a Service" (Software as a Service, etc.) 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 scheidet 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!

Als erfahrener Branchenexperte und Finanzierungsspezialist biete ich Herstellern und Händlern RaaS als zukunftsweisende Lösung an. Dabei spielt die Auswahl der richtigen Leasinggesellschaft eine zentrale Rolle. Als unabhängiger Berater und Vermittler evaluiere ich genau die Leasinggesellschaft, die zum jeweiligen Hersteller und Händler passt und die RaaS uneingeschränkt umsetzt.

Meine Beratungs- und Vermittlungsleistungen sind für Hersteller und Händler grundsätzlich kostenlos, da diese Leistungen in der Regel von den Leasinggesellschaften vergütet werden. In einigen Ländern ist es der dortigen Leasinggesellschaft aber auf Grund der Geldwäschegesetze und Compliance-Regeln nicht gestattet, mir als ausländischen Vermittler eine Provision zu bezahlen. In diesen Fällen muss der Hersteller/Händler bei seinem Verkaufspreis an die Leasinggesellschaft meine 1% Provision mit einkalkulieren und diese direkt an mich auszahlen.

Interesse und Neugierde geweckt?

Vereinbaren Sie einen Videotermin, um mehr über RaaS zu erfahren.

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 Gesamtmenge
- ✓ geographische Abdeckung: weltweit
- ✓ Kontaktperson in Deutschland:
Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch
- ✓ Unterstützung bei Messen in Deutschland:
Wir sprechen die wichtigsten Sprachen Ihrer Kunden

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): Capex => Opex

- ✓ Der Ansprechpartner sitzt in Deutschland:
Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch

Die wichtigsten Infos über mich:



- Jahrgang 1967, verheiratet
- Seit 01.09.2020 selbstständig als Berater und Vermittler in den Bereichen Leasing und alternative Nutzungs- und Finanzierungsmodelle
- Seit 2012 im Leasing tätig
- 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Finanzierung, 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



