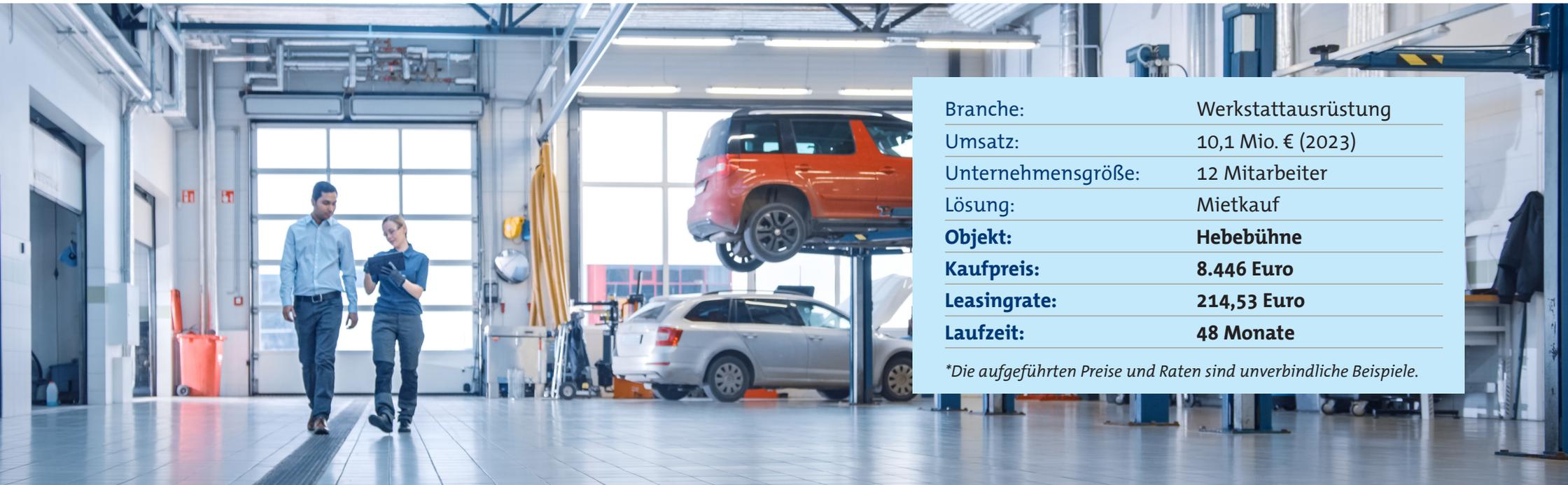


FALLBEISPIELE AUS DEM HANDEL

ALBIS Leasing Gruppe



Branche:	Werkstattausrüstung
Umsatz:	10,1 Mio. € (2023)
Unternehmensgröße:	12 Mitarbeiter
Lösung:	Mietkauf
Objekt:	Hebebühne
Kaufpreis:	8.446 Euro
Leasingrate:	214,53 Euro
Laufzeit:	48 Monate

**Die aufgeführten Preise und Raten sind unverbindliche Beispiele.*



Ausgangssituation

Der Geschäftsführer eines Handels für Werkstattausrüstung suchte ein einfaches Verkaufsinstrument, um seine Erträge zu steigern und mehr Kunden zu gewinnen. Damit wollte er seine Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die positive Geschäftsentwicklung vorantreiben. Sein Hauptgeschäft macht er mit Hebebühnen für Kfz-Werkstätten, die sich in einer großen Preisspanne bewegen.



Lösung

Indem er einem Kunden **Mietkauf** als liquiditätsschonende Finanzierungslösung anbot, erleichterte er ihm die Entscheidung für eine größere Investition. Die Abwicklung ging schnell und einfach über das ALBIS Leasing Portal. Der Kaufpreis wurde sofort nach Auslieferung der Hebebühne beglichen. Nach Ablauf der Laufzeit ist das Eigentum automatisch an den Kunden übergegangen - ohne zusätzlichen Aufwand für den Händler.



Ergebnis

Der Kunde hat sich für die höherwertige Hebebühne entschieden und der Umsatz konnte insgesamt gesteigert werden. Kleine Raten statt hoher Kaufpreise beim Mietkauf haben dem Unternehmen erlaubt, eine größere Investitionen zu tätigen - auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten. Der Kunde ist hochzufrieden; das Modell Mietkauf hat sich bewährt und wird vom Händler nun regelmäßig erfolgreich angeboten.