

FALLBEISPIEL AUS DEM HANDEL

Textilreinigungsmaschinen

Branche:	Textilreinigung
Umsatz:	1,8 Mio. € (2023)
Unternehmensgröße:	4 Mitarbeiter
Lösung:	Leasing
Objekt:	Gewerbewaschmaschine
Kaufpreis:	2.962,00 Euro
Leasingrate:	72,27 Euro
Laufzeit:	54 Monate

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

! Ausgangssituation

Der Inhaber eines Handels für Textilreinigungsmaschinen suchte ein überzeugendes Verkaufsinstrument, um seine Bestandskunden auszubauen und so seinen Absatz zu steigern. Einer seiner Kunden ist Betreiber einer Textilreinigung und dachte über eine Vergrößerung seiner Reinigung nach. Da er jedoch die wirtschaftliche Lage nicht einschätzen kann, zögerte er, eine neue Maschine anzuschaffen.

💡 Lösung

Indem er seinem Kunden **Leasing** als liquiditätsschonende Finanzierungslösung anbot, erleichterte er ihm die Entscheidung für die Anschaffung der neuen Maschine. Den Kunden überzeugte, dass das Gerät bereits Einkünfte erwirtschaftet, während es in kleinen Raten zurückgezahlt wird. Der Händler bekam zugleich den vollen Kaufpreis direkt nach Auslieferung der Maschine von ALBIS ausgezahlt.

✓ Ergebnis

Der Kunde konnte sein Geschäft erweitern, ohne die Kaufsumme direkt aufbringen zu müssen. Er bleibt damit liquide. Die kleinen, regelmäßigen Raten erwirtschaftet die Maschine im Betrieb selbst. Der Händler konnte seinen Absatz steigern und behält die Kundenbeziehung für weitere Investitionen des Kunden sowie Anschlussgeschäfte am Ende der Leasing-Laufzeit.