

„Im Umsatz bemerkbar: Wir nutzen erfolgreich den Wettbewerbs- und Liquiditätsvorteil.“

Der Verkauf mitsamt Finanzierung ist einfach wirksam. Inzwischen wird rund ein Drittel unseres Umsatzes über Finanzierungen generiert, die unser Partner abcfinance mit unseren Kunden macht.



Sven Conrad
Conrad GmbH

- ▶ Ich bin Sven Conrad von der **Secona Conrad GmbH** aus Dresden. Unser Unternehmen handelt mit Therapie- und Massageliegen, aber auch Therapiegeräte für medizinische Behandlungsbereiche sind Teil unseres Produktportfolios.

Zu unseren Kunden gehören Kliniken, Krankenhäuser, Kureinrichtungen sowie Praxen im niedergelassenen Bereich. Je nach Kundensegment spielt da eine Preissensibilität schon eine Rolle: Wenn wir unseren Kunden zusätzlich zum Angebot für ein Therapiegerät auch ein Finanzierungsangebot beilegen, dann macht sich das im Umsatz bemerkbar. Die weitaus meisten Finanzierungen werden über Leasingverträge abgeschlossen. Dies hat neben der Liquiditätsschonung auch steuerliche Vorteile. Was bei unseren Kunden besonders gut ankommt: Weil Leasingraten in aller Regel als Betriebsausgaben voll steuerlich absetzbar sind, erhalten sie Gestaltungsspielräume, denn die Raten können flexibel angepasst werden. Wir machen regelmäßig die Erfahrung, dass dieses Argument auf viel Interesse stößt.

Neben dem höheren Umsatz ist ein weiterer Vorteil natürlich, dass wir den Kaufpreis sofort von abcfinance überwiesen bekommen. Nach der Auslieferung zum Kunden ist das Geld schnell auf dem Konto. Finanzierungen für Kunden bieten also auch noch einen echten Liquiditätsvorteil für uns bei Conrad GmbH.

Mehr Liquidität für unsere Kunden – mehr Absatz für uns. Unser Beispiel zeigt: Die abcfinance-Absatzfinanzierung ist eine echte Win-win-Situation für beide Seiten.

Das können Sie auch!