

# Leasing per Mausklick

**Mit ihrem Partnerweb unterstützt die SüdLeasing-Gruppe Lieferanten leasingtypischer Wirtschaftsgüter: Sie können über den Internet-Service auf eigenen Partnerwebseiten schnell und übersichtlich Finanzierungsangebote kalkulieren.**

heiten des Partners, wie beispielsweise Mehrschichtbetrieb, Saisonleasing, Einzugsleistungen oder Wartungsbeiträge usw. vorab ausführlich besprochen und festgelegt.



Von überall aus und jederzeit kann man sich in das Partnerweb einloggen.

„Herr Jensen, die Maschine aus Ihrem Haus gefällt uns sehr gut! Wir werden nun die Finanzierung klären und melden uns dann wieder bei Ihnen – sagen wir in etwa zwei Wochen ...“. Oftmals ist das der ungewisse Ausgang eines Verkaufsgesprächs. Wäre es nicht toll, wenn Herr Jensen antworten könnte: „Warum klären wir das nicht sofort? Ich erstelle Ihnen gerne ein passendes Finanzierungsangebot. Und die Finanzierungsanfrage lassen wir gleich mitprüfen – sofort und online!“

Dies ist problemlos möglich: mit dem SüdLeasing Partnerweb. Hierbei handelt es sich um eine innovative Internetanwendung, die es den Benutzern erlaubt, schnell und komfortabel Leasing- oder Mietkaufangebote zu erstellen, online die Bonität zu prüfen und gleich alle relevanten Vertragsunterlagen zu erstellen. Viele weitere Funktionen erleichtern den Benutzern die tägliche Arbeit. Und das rund um die Uhr, sieben Tage die Woche. Konzipiert hat die SüdLeasing ihr Partnerweb seit

August 2001 nicht nur als zusätzlichen Vertriebskanal, sondern als Service im Internet mit erhöhtem Nutzwert für ihre Kunden.

Kein Partnerweb ist gleich. Für jeden Partner wird die Anwendung auf dessen Anforderungsprofil angepasst. So werden Grundfarbe und Logo des Partners in den Anwendungen und den Vertragsvordrucken integriert. Darüber hinaus werden die Objekttypen mit partnerspezifischen Bezeichnungen sowie die kalkulatorischen Besonder-

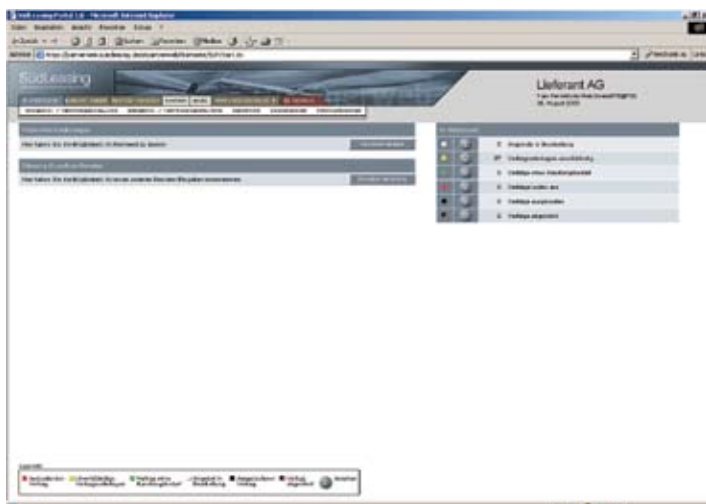
Begleiten wir Herrn Jensen auf seinem Weg durch das Partnerweb:

Herr Jensen loggt sich im Partnerweb ein. Dies ist von überall aus möglich, ob aus dem Büro, auf einer Messe oder vor Ort bei einem Kunden. Man benötigt lediglich einen PC oder Laptop mit Internetzugang. Auf der Startseite erhält man im Statusreport einen ersten Überblick über alle Angebote und Verträge.

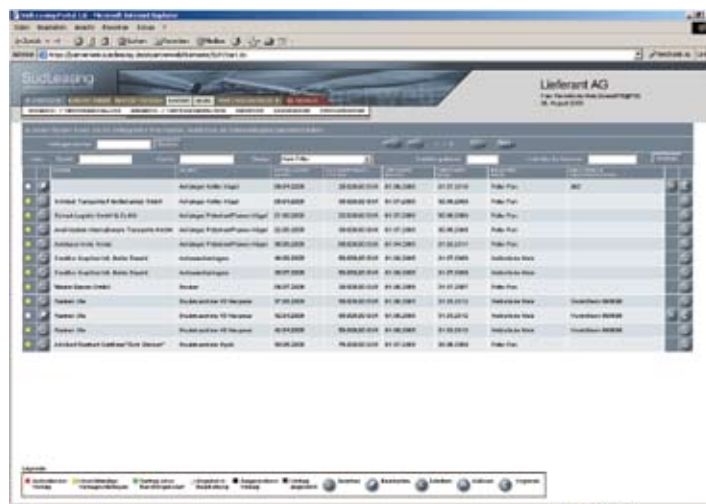
Über den Menüpunkt Angebots-/Vertragserstellung gelangt Herr Jensen in die erste Maske, in der Währung und Objekt bestimmt werden. Vorab wurde in Gesprächen mit der SüdLeasing festgelegt, welche Objekte hinterlegt, wie diese eingruppiert werden und welche Kalkulationsmöglichkeiten freigeschaltet werden. So kommt man mit wenigen Klicks zu einem maßgeschneiderten Angebot.

Nun wählt Herr Jensen das gewünschte Objekt. In weiteren Beschreibungsfeldern ergänzt er seine Angebotsnummer und bei Bedarf weitere technische Details.

Anschließend wird aus den für dieses Objekt zugelassenen Finanzierungsvarianten die gewünschte ausgewählt. In weiteren Masken bestimmt man den Lieferanten und beispielsweise, ob ein Wartungsvertrag berücksichtigt werden soll. In der dann folgenden eigentlichen Kalkulatormaske werden Anschaffungskosten, Sonderzahlung, Laufzeit, Finanzierungsbeginn und Restwert ergänzt. Mit einem Klick auf den



Die Startseite: erster Überblick und Ausgangsbasis für alle Aktionen.



Mit der Angebots-/Vertragsverwaltung behält man jederzeit den Überblick.

„Berechnen-Button“ erhält Herr Jensen eine erste Monatsrate. Da auch die anderen Parameter als „Zielgröße“ bestimmbar sind, lässt sich die Kalkulation durch Verändern der verschiedenen Parameter leicht optimieren. Auch wenn man kein Finanzierungsexperte ist, wird einem die Kalkulation leicht gemacht. Eventuelle Fehleingaben signalisiert das Programm sofort – und als Hilfestellung wird die Bandbreite der möglichen Eingaben angezeigt.

Mit dem nächsten Klick ist das komplette Angebot auf dem Bildschirm. Per E-Mail kann es bequem an den Kunden versandt werden. Hat der Kunde verschiedene Finanzierungsvarianten gewünscht, kalkuliert und erstellt Herr Jensen noch einige Alternativen, wobei ihm hierbei die vorab erfassten Werte als Vorschlag angeboten werden. Sobald der Kunde sich für eine Variante entschieden hat, kann online die Bonitätsentscheidung eingeholt werden. Liegt dieses Ergebnis vor, steht die Finanzierung. Gleichzeitig werden Herr Jensen die kompletten Vertragsunterlagen angezeigt, die er seinem Kunden zukommen lässt. Weitere Anrufe oder Mails sind nicht nötig – das System hat bereits alle Daten an die SüdLeasing übermittelt und die zuständigen Mitarbeiter per E-Mail mit allen wichtigen Details informiert. Auf traditionellem Weg hätte Herr Jensen mehrere Telefongespräche, Faxe oder sogar persönliche Besprechungen mit dem Leasingexperten benötigt. Ein schnellerer und bequemer Prozess ist dies mit dem SüdLeasing Partnerweb.

Das Partnerweb ermöglicht jederzeit den vollständigen Überblick über alle laufenden Angebote und Verträge. In der Angebots-/Vertragsverwaltung kann man sich zum Beispiel über den

The screenshot displays the SüdLeasing Partnerweb interface. On the left, there's a sidebar with navigation options like 'Angebot', 'Vertrag', and 'Kunde'. The main area is divided into several sections:

- Leasingvertrag mit Andienungsrecht:** Shows contract details like 'Kunden-Nr.: 123456', 'Betrag-Nr.: 140283', and 'Lieferant-Adresse: 70499 Lieferantort'.
- Leasingvertrag mit Andienungsrecht:** A detailed financial breakdown table:
 

Arbeitsaufwand (ohne USt)	€	65.000,00
Benutzerdefinierte Beiträge (inkl. USt nach abg. gesetzl. Prüfung befreit)	Monat	60
Leasingrate	Monat	54
Netto-Benutzerbeitrag	€	8.000,00
Netto-Leasingrate	€	5.200,00
Netto-Leasingrate	€	10,00
Netto-Leasingrate	€	832,00
Netto-Leasingrate	€	1.963,99
Netto-Leasingrate	€	1.276,55
Netto-Leasingrate	€	0,00
Netto-Leasingrate	€	204,25
Netto-Leasingrate	€	1.460,80
Netto-Leasingrate	€	10.000,00
Netto-Leasingrate	€	5.500,00
- Wichtige Hinweise:** A list of legal and technical notes regarding the lease agreement.
- Wichtige Hinweise:** A list of legal and technical notes regarding the lease agreement.
- Wichtige Hinweise:** A list of legal and technical notes regarding the lease agreement.

Der Online-Leasingvertrag.

Status und die noch fehlenden Unterlagen der eben erfassten Finanzierung informieren. Alle Engagements sind je nach Stand der Entwicklung farblich hervorgehobenen Statuskategorien zugeordnet. Such- und Filterfunktionen erleichtern hierbei das Heraussuchen der gewünschten Anfragen oder Verträge. Je nach Informationsbedarf kann in Detailansichten zu den Kalkulationsparameter, Vertragsdaten oder dem

geplanten Zahlungsverlauf verzweigt werden. Für die Geschäfts- und Vertriebsleitung stehen zusätzlich Reports unter anderem über das generierte Neugeschäft oder in Kürze auslaufende Verträge zu Verfügung.

Ein ausgeklügeltes Sicherheitssystem schützt sämtliche Daten hinter mehr als nur einer Firewall. Ausschließlich authentifizierte Mitarbeiter des Partners

können auf die Anwendung und die hinterlegten Daten zugreifen. Zugriffsrechte für Mitarbeiter auf verschiedene Bereiche im Partnerweb sowie der Einblick in Angebote und Verträge kann die Geschäftsleitung genau definieren. Somit ist es nicht gefährlich, Kunden- und Vertragsdaten ins Internet zu stellen.

Im Formularcenter stehen Vordrucke zur Verfügung, die eventuell einmal zusätzlich benötigt werden. Natürlich kann auch der Partner hier eigene Vordrucke oder beispielsweise Produktbroschüren hinterlegen.

Das Partnerweb kann und soll die persönliche Beratung durch einen erfahrenen Finanzierungsspezialisten nicht vollständig ersetzen. Es eignet sich aber insbesondere für schnelle und für die Kunden des Partners angepassten Standardfinanzierungen. Sobald speziellere Anforderungen bestehen bzw. eine komplexere Finanzierungs-Konstellation benötigt wird, stehen die Berater der SüdLeasing gerne mit Rat und Tat zur Verfügung.

Damit das SüdLeasing Partnerweb mit den rechtlichen technischen Erfordernissen Schritt hält, wird die Anwendung laufend weiterentwickelt. Natürlich werden hierbei auch die Änderungsvorschläge der Partner berücksichtigt, die in regelmäßigen Feedback-Gesprächen aufgenommen werden.

Die Funktionen des Partnerwebs:

- Kalkulation von Finanzierungen
  - Angebotserstellung
  - Vertragserstellung
  - Verwaltung von Angeboten und Verträgen
  - Kundendatenverwaltung
  - Reporting
- Systemvoraussetzungen:
- Internetzugang
  - Marktgängiger Browser

## Finanzierungsbereich von GE mit neuem Namen

GE Commercial Finance Equipment, Financing ist ein Geschäftsbereich von GE, der sich auf die Finanzierung mobiler Investitionsgüter spezialisiert hat. Das Unternehmen zählt nach eigenem Bekunden zu den ältesten Leasinggesellschaften in Deutschland und betreut über 25.000 Kunden.

Um seine kundenorientierte Ausrichtung weiterhin zu verstärken, hat das Unternehmen GE Commercial Finance seine drei global tätigen Finanzdienstleister unter einem gemeinsamen Dach integriert. Diese Änderung spiegelt sich in dem neuen Markennamen GE – Capital Solutions, Equipment Financing wider.

GE – Capital Solutions bringt europaweit die Geschäftseinheiten Equipment Financing, Fleet Services und Commercial Distribution Finance näher zusammen. Die Führung dieser Bereiche bleibt nach Unternehmensangaben unverändert, ebenso die persönlichen Ansprechpartner.

Capital Solutions arbeitet mit Kunden der unterschiedlichsten Branchen zusammen. Finanziert werden fast alle Arten von Ausrüstungsinvestitionen – von Computern über Maschinen bis hin zu Pkw-Flotten und Geschäftsflugzeugen. Die angebotenen Finanzierungslösungen beinhalten Absatzfinanzierung, Lagerfinanzierung, Fahrzeugleasing und –management sowie maßgeschneiderte Leasingstrukturen zu Cash Flow Optimierung, Risikobegrenzung und zur besseren Bilanzsteuerung.

Zum 1. März 2006 wurde die CE Capital mietfinanz GmbH & Co. KG in GE Capital Solutions GmbH & C. KG umbenannt.