

Persönlich und digital finanzieren

Seit über 35 Jahren bietet FM LeasingPartner Finanzierungslösungen in den Bereichen Leasing, Mietkauf, Darlehen, Factoring und Absatzfinanzierung an. Nachfolgend ein Interview mit den Geschäftsführern Christoph Borgert und Daniel Schweigatz.

Kranmagazin: Herr Borgert, wie profitieren Kunden von der Zusammenarbeit mit FM LeasingPartner?

Borgert: Die FM LeasingPartner GmbH bietet ihren Kunden maßgeschneiderte Finanzierungslösungen von über 40 Leasing- und Finanzierungsgesellschaften an. Als Finanzierungsspezialist orientieren wir uns dabei an den spezifischen Bedürfnissen unserer Kunden. Unsere Firmenkundenberater im Kran- und Schwerlastbereich betreuen den Markt zum Teil seit über 30 Jahren. Dadurch besteht eine hohe Branchenexpertise, welche von Hausbanken häufig nicht gewährleistet werden kann. Ein weiterer Vorteil: Das gesamte Finanzierungsmanagement wird von FM übernommen. Unser klassisches Leistungsportfolio wird durch die leasinGo GmbH – als Bestandteil der FM Gruppe – ergänzt. Über www.leasingo.de können gewerbliche Kunden jederzeit online bis zu 40 Leasing- und Mietkaufangebote vergleichen, anfragen und direkt zum Abschluss bringen.

Kranmagazin: Gibt es bestimmte Schwerpunkte bei den Objekten, die über FM LeasingPartner finanziert werden?

Schweigatz: Bei FM gibt es Experten in verschiedenen Branchen. Neben der Kran- und Schwerlastlogistik sind z. B. die Landwirtschaft, die Baubranche, der Maschinenbau, der Automobilzuliefererbereich und die Bereiche Schienenfahrzeuge und Aviation zu nen-

nen. Doch wir unterstützen auch Bereiche, die an die Kranbranche angrenzen, wie zum Beispiel Transportlogistik oder auch erweiterte Hebetekniken. Grundsätzlich sind der Mobilität-Finanzierung bei FM LeasingPartner kaum Grenzen gesetzt. Wir haben auch Finanzierungspartner, die sich auf Themen wie IT, Oldtimer oder auch Tiere in der Landwirtschaft konzentrieren.

Kranmagazin: Mit welchen Investitionsgrößen können sich gewerbliche Kunden an Sie wenden?

Borgert: Als Deutschlands größter Leasingmakler unterstützen wir unsere Kunden bei Investitionsgrößen von 1.000 bis über 100 Mio. Euro und platzieren derzeit über 600 Mio. Euro jährlich am Markt. Wenn es mal schnell gehen muss, finden wir auch innerhalb von 24 Stunden nach einem Gespräch eine passende Lösung. Das Wichtigste ist aber, dass die Kunden einen Ansprechpartner für alle Finanzierungsthemen haben. Unsere Experten begleiten die Kunden in allen Finanzierungsfragen und sind auch nach der Vertragsabwicklung der Ansprechpartner für alle Fragen rund um das Thema Finanzierung. Das geht soweit, dass unsere Experten auch mal bei der Abnahme eines Objektes persönlich dabei sind und vor Ort die Übernahme mit abwickeln. Aktuell ermöglichen 85 Mitarbeiter an 15 Standorten deutschlandweit nahezu jedes Finanzierungsvorhaben.



Leasingorechner.

bauma

24.-30. OKTOBER 2022, MÜNCHEN



LeasingPartner

Fortschritt finanzieren.

www.leasingo.de

Freigelände Mitte
Stand FM.709/2A



Christoph Borgert.



Daniel Schweigatz.

Kranmagazin: Welche Änderungen durchläuft die Finanzierungsbranche und wie reagieren Sie darauf?

Schweigatz: Wir konnten feststellen, dass sich die Digitalisierung auch im B2B-Sektor deutlich weiterentwickelt hat. Dies werden wir auch auf der bauma 2022 in München mitbekommen. Es geht mehr denn je um das Thema „Schnelligkeit in der Entscheidung“ – hier sehen wir uns sehr weit vorne. Mit der digitalen Absatzfinanzierung von leasinGo bieten wir außerdem die perfekte Lösung zur Verkaufsförderung für Hersteller und Lieferanten. Diese können ihren Kunden damit direkt am Point of Sale, mobil im Vertrieb oder auf der eigenen Website Leasing- und Mietkaufangebote für ihre Produkte anbieten – und zwischenzeitlich sogar den finalen Vertrag herbeiführen. Dieser Bereich wird unseres Erachtens stark wachsen; wir sind darauf vorbereitet.

Herr Christoph Borgert und Daniel Schweigatz, vielen Dank für das Interview!