penkranen, von Betonpumpen und sämtlichen anderen Baumaschinen ist ein klarer Trend zu beobachten: Mit den Maschinen soll immer öfter das Finanzierungskonzept gleich mitgeliefert werden. Aus diesem Grund bietet die SüdLeasing ihren Partnerunternehmen als verkaufsförderndes Instrument das Vendorleasing an.

Bessere Liquidität

Die Vorteile für die Hersteller liegen auf der Hand: Sie erhalten den vollen Kaufpreis bei der Lieferung ihres Produktes an den Kunden. Und dieser profitiert durch das Leasing allemal: Die Stichworte lauten finanzielle Flexibilität und Liquidität, da durch Leasing oder Mietkauf Investitionen in neues Gerät getätigt werden können, ohne Kapital zu binden. Die Leasingraten werden parallel zur Nutzung der Maschinen oder Fahrzeuge erwirtschaftet.

Individuell

Die Laufzeiten der Leasingverträge richten sich nach den Abschreibungsfristen. Jedoch kann die Vertragsdauer auch der vorgesehenen begrenzten Einsatzzeit einer Maschine angepasst werden. Ganz im Sinne der Kunden bietet die SüdLeasing nach eigenen Angaben darüber hinaus die Vertragsvariante, bei den Raten den realen Geschäftsverlauf zu berücksichtigen. Das ist besonders in der Baubranche wichtig, wo saisonale Schwankungen – etwa das gefürchtete „Winterloch“ – die Auftragslage beeinflussen. In dieser Periode können ansonsten recht schnell Liquiditätslücken entstehen. Eine flächendeckende Präsenz der SüdLeasing soll schließlich eine schnelle und kompetente Beratung der Kunden garantieren.