

In enger Zusammenarbeit mit dem Lieferanten

Leasing ist nach wie vor auch in der Arbeitsbühnenbranche das Finanzierungsmittel Nummer eins. Dabei treten in der Regel die Finanzierungsgesellschaften direkt an den Arbeitsbühnenvermieter heran und bieten entsprechende Finanzierungsmöglichkeiten an. Die KLB Leasing und Beratungs GmbH geht einen anderen Weg. Sie arbeitet eng mit den Lieferanten wie beispielsweise Arbeitsbühnen-Herstellern oder Händlern zusammen.

Den Anfang machte vor einigen Jahren die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem damaligen Airo-Händler Hoffmann Arbeitsbühnen aus Waghäusel. Bis heute arbeitet KLB mit Hoffmann Arbeitsbühnen zusammen, jedoch erstreckt sich die Zusammenarbeit, nachdem der Arbeitsbühnenvermieter den Vertrieb abgegeben hat, hauptsächlich auf Gebrauchtmachines. Zwei weitere Vertriebsorganisatoren konnte KLB im Laufe der Zeit für diese Art der partnerschaftlichen Zusammenarbeit gewinnen. Einerseits die in Österreich ansässige Dorn Lift GmbH – der Arbeitsbühnenvermieter vertreibt seit vielen Jahren die Raupen-Arbeitsbühnen des italienischen Herstellers Hinowa auch in Süddeutschland – und andererseits die in Hannover ansässige Omme Lift GmbH, die neben den eigenen dänischen Arbeitsbühnen des gleichnamigen Herstellers auch noch den Vertrieb von Airo und dem italienischen Lkw-Bühnenhersteller Isoli von Hoffmann Arbeitsbühnen übernommen hat.

Wie KLB betont, sind alle drei genannten Unternehmen aus der

Bühnenbranche Beispiele für die vielen Lieferanten von mobilen Wirtschaftsgütern, die KLB beim Verkauf deren Produkte mit seinen Dienstleistungen unterstützt. Bei Interesse eines Kunden an einer Arbeitsbühne der genannten Vertriebsunternehmen wird bei Versenden des Kaufangebots meist auch gleichzeitig der passende Finanzierungsvorschlag der KLB Leasing mit gesandt. Der Kunde entscheidet dann, ob er das Angebot annimmt oder doch über seine Hausbank oder andere ihm bekannte Finanzierungsgesellschaften finanziert.

Das KLB Lieferanten Managementsystem

Mit dem KLB Lieferanten Managementsystem übernimmt KLB für den jeweiligen Verkäufer die komplette Finanzierungsberatung inklusive Errechnung der monatlichen Raten. Ebenso werden die kompletten administrativen Aufgaben (Beschaffung von Bonitätsunterlagen, Kreditbesuchsbericht, Besorgung



Mit der Omme Lift GmbH arbeitet die KLB Leasing in Deutschland partnerschaftlich zusammen (v.l.n.r.): Franz Jennissen, Omme Lift Gebietsverkaufsleiter, Klaus Weick, Geschäftsführung KLB Leasing, Stephan Opfer, Prokurist Omme Lift GmbH, und Peter Schneider, Kundenberater KLB Leasing. BM-Bild

alle Vertragsunterlagen nebst Rechnung und weiteres) bei der Abwicklung des Leasing-Kredit- oder Mietkaufvertrages sowie die Kommunikation gegenüber dem Kunden, der Leasinggesellschaft/Bank und natürlich dem Lieferanten und dies auch während der Vertragslaufzeit und am Ende übernommen. Somit entlastet die KLB die jeweiligen Verkäufer des Lieferanten und wahrt die Vertraulichkeit der wirtschaftlichen Kundendaten.

Durch den Status als unabhängiger Berater kann die KLB Leasing für die individuellen Investitionsvorhaben ihrer Kunden die passende Leasinggesellschaft mit dem am besten geeigneten Vertragstyp auswählen. KLB vertritt die Interessen der Lieferanten-Kunden und bietet marktgerechte Konditionen. Da alle Bonitätsunterlagen selbst eingeholt und aufbereitet werden, kann sofort reagiert werden, wenn eine Leasingfirma den Wünschen des Kunden nicht entspricht.

KLB kooperiert mit mehreren Leasingpartnern, jedoch ist KLB der einzige Ansprechpart-

ner. So werden beispielsweise alle notwendigen Unterlagen zur Auszahlung der Rechnung des Lieferanten von KLB besorgt und gesammelt, auf Vollständigkeit geprüft und sofort reagiert, wenn dies notwendig ist. Auch während der Vertragslaufzeit ist KLB der einzige Ansprechpartner beispielsweise für Objekt-Austausch oder Erweiterung, sonstige Veränderungen oder vorzeitige Ablösungen. Damit erleichtert und beschleunigt KLB nach eigenen Angaben diese Prozesse und gerade wegen der Mitwirkung würden oft Gebühren und insbesondere die Ablösebeträge reduziert.

Gemeinsam mit dem Lieferant bearbeitet KLB – und nicht die Leasingfirma – rechtzeitig (etwa drei Monate vorher) den auslaufenden Vertrag und bietet faire Vorschläge an. Damit sorgt KLB schon am Anfang dafür, dass es am Ende keine Überraschung gibt, wie abschließend betont wird. BM



Seit einigen Jahren arbeitet KLB Leasing mit dem Hinowa-Händler Dorn Lift zusammen (v.l.n.r.): Klaus Weick, Gerd Kernbichler, Verkauf Dorn Lift GmbH, und Peter Schneider. BM-Bild