

1991

BIS 2011

1991

BIS 2011

INHALTS VERZEICH NIS INHALTS VERZEICH NIS

Daten & Fakten	4
Organisation	4
Vertriebsstruktur	4
Philosophie	6
Präsenz	7
Berufung und Antrieb	8
Strategie	10
Beispiel: Goeke Finance GmbH	10
Finanzierung	12
Vertragsarten	13
Finanzierungskategorien	14
Finanzierbarkeit	14
Flexibilität ohne Grenzen	14
Kapitalfluss	14
Zieldefinition	16
Selbstreflexion	16
Individualität	18
VPL-ContractManager	19
Versorgungssicherheit	20
Abwechslungsreich	20
Zusammenarbeit	20

INHALTS VERZEICH NIS INHALTS VERZEICH NIS

DATEN & FAKTEN

Gründungsjahr 1991
Standort Hamburg
Mitarbeiter, gesamt 8 (Stand 2011.04)

ORGANISATION

Frank Bennet Geschäftsführender Gesellschafter
Markus Ahlrichs Vertragsadministration
Johannes Witt Vertrieb

VERTRIEBSSTRUKTUR

- Vertriebspartnerschaft
- Division-Modell (Co-branding)
- Same-name-Leasing



DATEN & FAKTEN
ORGANISATION
VERTRIEBSSTRUKTUR

DATEN & FAKTEN
ORGANISATION
VERTRIEBSSTRUKTUR



VPL Leasing: passt ! – Kompetenz, Kommunikation, Wertschöpfung, Freude – unsere Werte!

Kompetenz

Seit der Gründung im Jahr 1991, finanzieren wir für unsere Kunden alle Arten mobiler Investitionsgüter.

In den Jahren 2000 und 2001 haben wir mit führenden Systemhäusern aus unterschiedlichen Branchen mehrere same-name-Konzepte umgesetzt und Tochtergesellschaften gegründet. Im Jahr 2009 haben wir vom Bundesaufsichtsamt für Finanzen (BaFin) für alle Gesellschaften die Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut erhalten.

Finanzdienstleistung (Leasing, Miete, Mietkauf) ist unsere **Berufung**, **Absatz- und Investitionsfinanzierungen** sind unser Geschäft!

Kommunikation

Unsere Absatzfinanzierungskonzepte, Vertragsprodukte und Dienstleistungen basieren auf jahrzehntelanger Erfahrung. Bei der kontinuierlichen Entwicklung zu immer **passenderen** Lösungen war dabei stets „das Bessere der Feind des Guten“. Um das Bessere zu erkennen und Dinge anders und **passender** machen zu können, brauchen wir offene Kommunikation – sowohl innerhalb des Unternehmens als auch nach außen. Viele unserer innovativsten und erfolgreichsten Konzepte, Vertragsarten und Dienstleistungen sind das direkte Ergebnis von offener Kommunikation verbunden mit der Bereitschaft, von unseren Kunden und Vertriebspartnern zu lernen.

Wertschöpfung

In der Kombination von offener Kommunikation mit unserer administrativen Kompetenz kommen wir zu innovativen Finanzierungslösungen, die wirklich passen. Für unsere Kunden sind sie wertschöpfend, da **unsere Leistung als Schlussstein** dient, ein Projekt abzurunden.

Aber auch innerhalb unseres Unternehmens ist offene Kommunikation eine Quelle von Veränderung und Fortschritt. Es zahlt sich aus, Alltagsroutinen zu hinterfragen, Wissen zu teilen und kreative, neue Ansätze auszuprobieren. Dabei begreifen wir Marktveränderungen als Herausforderung und zugleich als Chance. Wir arbeiten hart und messen die Qualität unserer Arbeit an der Zufriedenheit aller unserer Geschäftspartner. Kritik betrachten wir als Anregung zur Verbesserung. Die Qualität unserer Leistung bestimmt die Perspektive unserer Zukunft.

Freude

Dabei gehen bei der VPL harte Arbeit und Freude Hand in Hand. Unser Team arbeitet nicht nur mit dem Verstand, sondern ist auch mit dem Herzen bei der Sache – denn nur engagierte, kompetente Mitarbeiter/-innen garantieren stetigen Erfolg.

Die VPL Leasing gibt ihren Mitarbeitern viel Freiraum und Aufgaben, an denen sie wachsen und ihr persönliches Potenzial ausschöpfen können.

Das Unternehmen spricht Menschen an, die gern im Team arbeiten, die mit Freude Verantwortung übernehmen, die es schätzen, neue Wege zu entdecken und ihre Erfolge dann gemeinsam feiern. In dieser teamorientierten und offenen Weise arbeiten wir auch mit unseren Kunden und Geschäftspartnern zusammen.

Diese Unternehmenswerte bilden die Basis für die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit von VPL Leasing. Unsere Werte verbinden uns mit unseren Kunden und Geschäftspartnern. Sie geben Orientierung und zeigen die Richtung, in die wir uns weiterentwickeln wollen.



PRÄSENZ

Wir sind für Sie da. Immer. Auf Wunsch bis zu sieben Tage die Woche und 24 Stunden am Tag. Unsere Dienstleistung ist geprägt durch eine faire und individuelle Beratung. Ihre Wünsche stehen an erster Stelle.

Angebotsunterstützung, Bonitätsprüfung, Vertragsbestätigung und -abwicklung erfolgen in kürzester Reaktionszeit – Ihre Rechnungen zahlen wir per Blitzüberweisung.



 **VPL LEASING**
PASST!

BERUFUNG UND ANTRIEB

Wir bieten Ihnen Absatzfinanzierungskonzepte und Finanzierungslösungen, die Sie nicht nur zufriedenstellen, sondern begeistern. Unsere Dienstleistungen sollen Ihnen helfen, Kunden zu überzeugen und Aufträge mit möglichst hohem Deckungsbeitrag zu gewinnen – dieses Ziel haben wir ständig vor Augen.

Dank eigener Erfahrung im Vertrieb von IT- und TK-Systemen und jahrzehntelanger Erfahrung im Kreditgeschäft sowie sehr guter Ausbildung und umfangreicher Fortbildung unseres Teams haben wir nicht nur die notwendige Qualifikation, sondern auch die administrativen Möglichkeiten und die technischen Instrumente, Sie dabei entscheidend zu unterstützen – und wir geben alles dafür, **die passende Lösung für Sie** und Ihren Kunden bereitzustellen. Schließlich wollen wir Sie nicht zufrieden stellen, **wir wollen Sie begeistern!**

Kompromisslos am Vertriebs Erfolg orientiert
(VPL = VertriebsPartnerLeasing) –

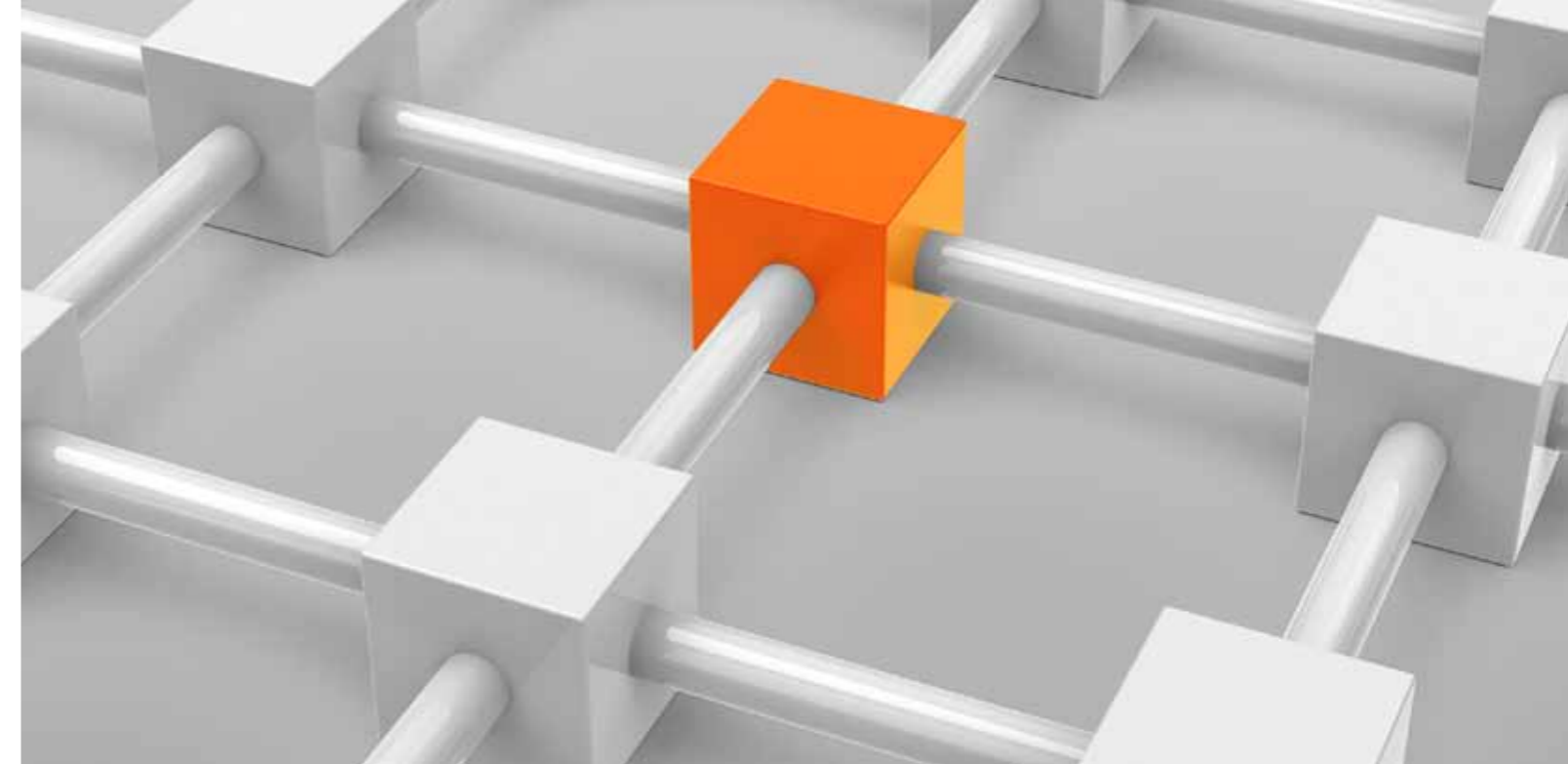


BERUFUNG UND
ANTRIEB **BERUFUNG**
UND ANTRIEB

STRATEGIE

Seit 20 Jahren bestimmen die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden unser Denken und unser Handeln. Jahr für Jahr erweitern wir unsere Gedanken rund um Strategien, Prozesse und Optimierungspotenziale. So erhöhen wir kontinuierlich unser Wissen und ergänzen die Strategie Ihres Unternehmens mit unseren Dienstleistungen.

Profitieren Sie von individuellen Absatzfinanzierungskonzepten, die Sie von Investitionen sowie Aufwand und Folgekosten für Finanzierungsmanagement und Vertragsabwicklung entlasten.



Beispiel: Goeke Finance GmbH

(same-name-Leasing-Konzept)

Ausgangssituation im Jahr 1999:

Goeke GmbH, „Das druckende Systemhaus“

Anzahl Kunden: >2.000

Umsatz: >11 Millionen €

Leasingquote >90 %

Aufgabe:

Zur Entlastung der eigenen Ressourcen und Reduzierung der Risikostruktur sowie für den besseren Marktauftritt sollte das bislang über die Hausbanken und verschiedenen Leasinggesellschaften refinanzierte Leasing- und Mietvolumen in eine „eigene“, CI-gerechte Finanzierungsgesellschaft ausgegliedert werden.

Konzept:

VPL hat hier ein same-name-Leasingkonzept vorgestellt und im Anschluss im Jahr 2000 mit der Goeke GmbH umgesetzt. Es wurde die „Goeke Finance GmbH“ gegründet:

Stammkapital: TEUR 50,

Gesellschafter: Goeke GmbH (50 %), VPL Leasing GmbH (50 %).

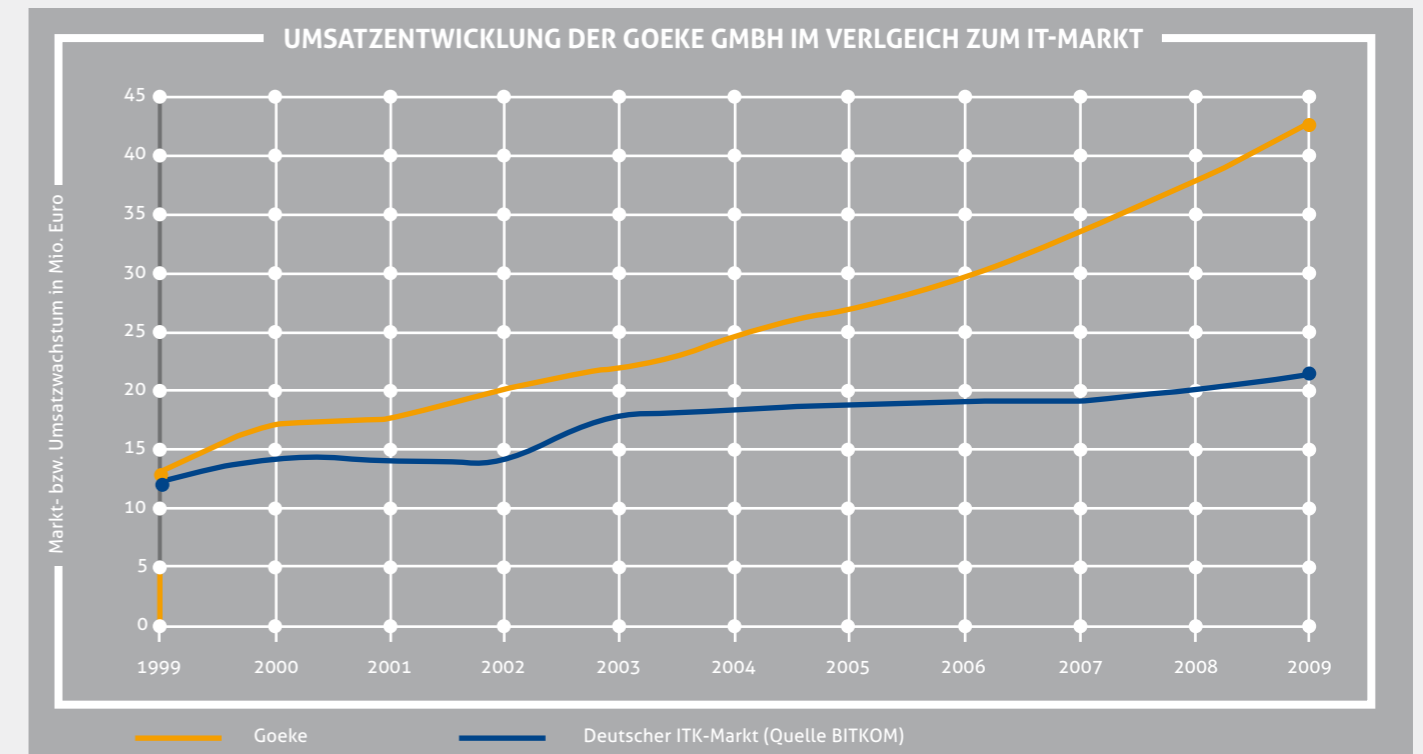
Ausführung:

Goeke GmbH hat sich auf den Vertrieb konzentriert, VPL hat im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrages in Raum- und Personalunion für die Goeke Finance GmbH die benötigten Refinanzierungslinien eingeworben, die Bonitätsprüfungen vorgenommen, die Leasing- und Mietverträge administriert sowie die Buchhaltung geführt.

Im Jahr 2010 wurde für die Goeke Finance die Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut vom Bundesaufsichtsamt für Finanzen (BaFin) erteilt.

Referenz: Andreas Heiermann (Geschäftsführer Vertrieb und Marketing) CANON Business-Center „Goeke GmbH“, Rheinlanddamm 99, 44135 Dortmund, TEL (0231) 69 90 00 – 0

Auswirkung:



Quelle: Goeke GmbH / BITKOM

FINANZIERUNG

Moderne und attraktive Absatzfinanzierungskonzepte – aufgrund von Basel II und mit Blick auf Basel III wichtiger denn je zuvor – sorgen nicht nur für Kostentransparenz, sie schaffen auch Liquidität, reduzieren die Risiken, senken das Anlagevermögen und bieten enorme Steuervorteile.

Wir bieten Ihnen Finanzierungslösungen für jede Leistung. Neben den klassischen flexiblen Angeboten für Systeme finden Sie bei uns zum Beispiel auch individuelle Vertragsgestaltungen für mietfreie Vorlaufzeiten, Schadenersatzzahlungen, Verkabelungen und vieles mehr. Wie gehabt aus einer Hand und kompromisslos unkompliziert.



Vertragsarten

■ Leasingverträge

- Kündbarer Leasingvertrag
- Roll-in – Roll-out
- Teilamortisationsvertrag
- Vollamortisationsvertrag

■ KFZ-Leasingvertrag

- Mit Kilometerabrechnung
- Mit Restwert

■ Mietverträge

- Mietvertrag mit Kündigungsrecht
- Mit Service (All-in)
- Ohne Service

■ Mietvertrag mit Übertragungsklausel

- Mit Service (All-in)
- Ohne Service

■ Spezial-Mietverträge für Druck- und Kopiergeräte (All-in-Verträge)

- Seitenbudgetvertrag (Mietrate beinhaltet Seitenvolumen)
- Seitenpreisvertrag (Preis pro Seite nach vereinbarten Mindestvolumen)
- Diverse Vertragsoptionen

■ Spezial-Mietverträge für Telekommunikation

- Mietbeginn zum 01.01. des Folgejahres
- Laufzeit 5 Jahre +
- Mit Service (All-in)
- Ohne Service

■ Mietkaufvertrag

FINANZIERUNG FINANZIERUNG

FINANZIERUNGSKATEGORIEN

- **Ablösebeträge aus Altverträgen ***
- **Hardware**
- **Software ***
- **Dienstleistungen / Installation ***
- **Verkabelung ***

* = ohne Anteilsbeschränkung



FINANZIERBARKEIT

Über die Finanzierbarkeit eines Projektes entscheidet ausschließlich die Bonität des Kunden!

Bei der Bonitätsprüfung handeln wir nach folgender Maxime:
Wir fragen uns nicht ob ein Projekt finanzierbar ist, sondern wie!

Um Ihre bereits erbrachte Vertriebsleistung zu honorieren ist es unsere Aufgabe als Finanzdienstleister, alle Möglichkeiten auszuloten, die Finanzierung **für den Kunden passend zu machen**. Hierbei bedienen wir uns aller zur Verfügung stehender Optionen zur Bonitätsverbesserung.

FLEXIBILITÄT OHNE GRENZEN

Als vertriebsorientiertes Finanzdienstleistungsinstitut stellen wir Ihnen ein zukunfts-fähiges, passgenaues Absatzfinanzierungskonzept bereit – und falls es dies nicht zu 100 % Ihren Erwartungen entspricht, entwickeln wir es gemeinsam mit Ihnen weiter, **bis es passt!**

Ihre individuellen Anforderungen und Bedürfnisse stehen für uns im Mittelpunkt. Einfach unkompliziert, das heißt:

- Ihnen die richtigen Instrumente einer Finanzierungslösung zur Verfügung zu stellen, damit Sie im Wettbewerb überlegen sind.
- Sie zur rechten Zeit einfach mit den benötigten Informationen und/oder Dokumenten zu versorgen, die Sie zur Realisierung Ihres Geschäftes benötigen.
- Sie während der Vertragslaufzeit in die Lage zu versetzen, die Kundenbedürfnisse und -wünsche unmittelbar umzusetzen und den Leasing- oder Mietvertrag selbst zu managen: Austausch von Systemkomponenten, Vertragserweiterungen, Teilablösungen u.v.m. – einfach direkt online als Zusatzvereinbarung zum bestehenden Vertrag!

**FINANZIERUNGSKATEGORIEN
FINANZIERBARKEIT
FLEXIBILITÄT OHNE GRENZEN**

FINANZIERUNGSKATEGORIEN
FINANZIERBARKEIT
FLEXIBILITÄT OHNE GRENZEN



KAPITALFLUSS

Fundierte Information bildet Vertrauen, Vertrauen ist Kapital, Kapital wird zur Liquidität, Liquidität ist Freiheit – aber nur, solange der Kapitalfluss nicht abreißt. Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit fundierten Informationen Tempo in Ihren Workflow bringen und Ihren Kapitalfluss zwischen Akquisitionsphase, Wareneinkauf und Warenverkauf in Schwung halten.

ZIELDEFINITION

Gemeinsam definieren wir Ihre individuellen Anforderungen und Ziele aus Vertrieb und Administration, bevor wir die bestehenden Prozesse analysieren.

Erst dann nehmen wir die bestehenden Finanzierungsinstrumente genauer unter die Lupe: Wo können wir bestehende Lösungen optimieren, bessere Argumente bereitstellen, Prozesse effektiver gestalten, um die Rentabilität Ihres Unternehmens zu erhöhen?

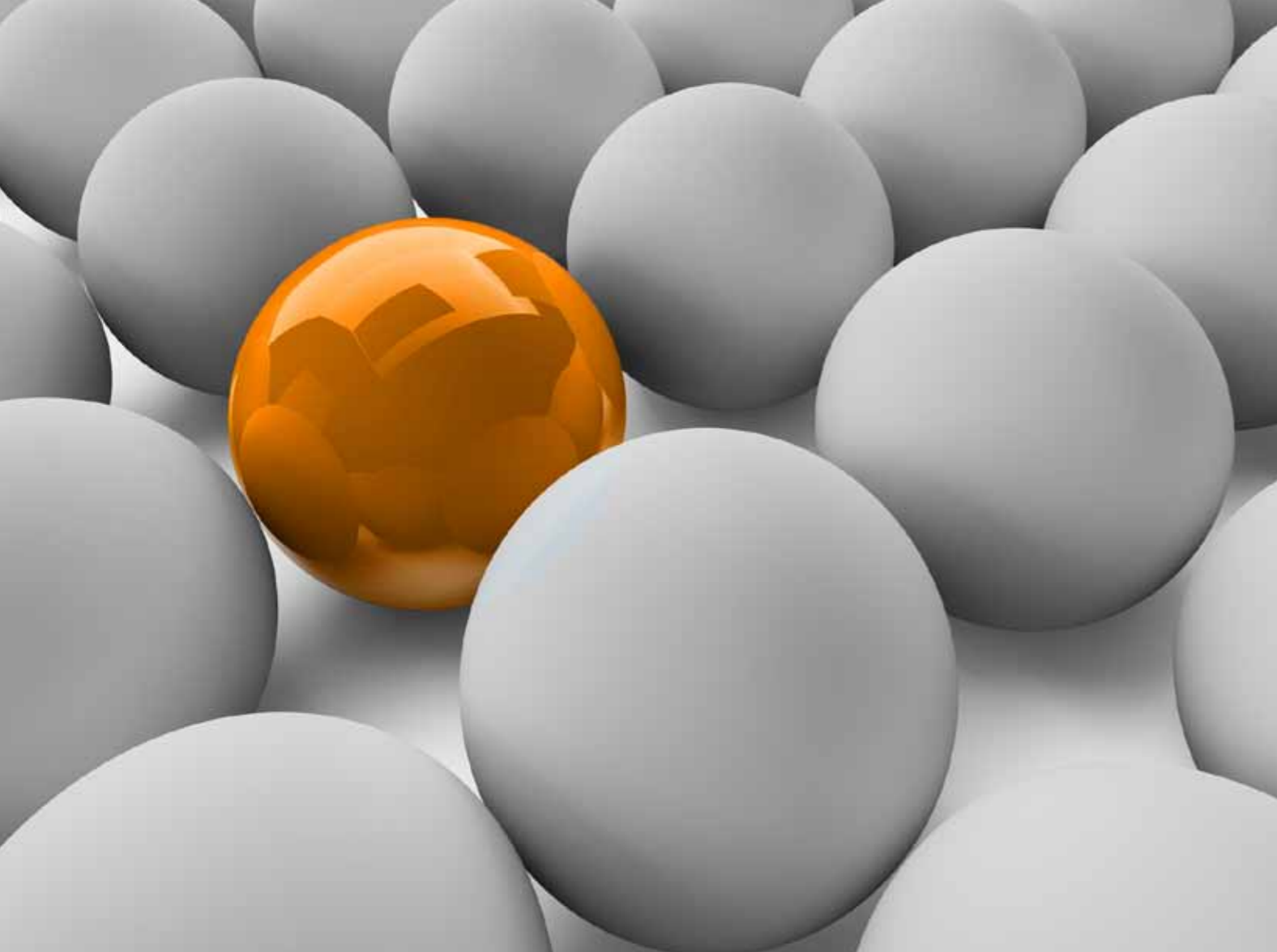
Falsche Instrumente und schlechte Argumentationen werden lokalisiert, ein Maßnahmenkatalog erstellt: Ein gezielter Austausch von Argumentationen in Kombination mit individuellen, auf das Unternehmenserscheinungsbild abgestimmte Vertragsprodukte bringt wieder maximale Effizienz in die Lösungspräsentation.

SELBSTREFLEXION

Laufend treiben wir unsere Finanzierungslösungen voran. Ob branchenspezifische Mietverträge, All-in-Service-Bedingungen oder professionelle online-Unterstützung – wir schnüren echte „Rundum-Sorglos-Pakete“ mit hoher Effizienz, ohne Risiko und mit langfristiger Kundenbindung. Gewinnen Sie Freiraum im täglichen Handeln:

Mehr Zeit und Ressourcen fürs eigentliche Geschäft.

KAPITALFLUSS
ZIELDEFINITION
SELBSTREFLEXION
**KAPITALFLUSS
ZIELDEFINITION
SELBSTREFLEXION**



VPL-ContractManager

- (Teil-)Ablösebeträge - online
- Austausch von Geräten - online
- Vertragserweiterung - online
- Bestandsinformationen - online
- Mietfreie Vorlaufzeiten bis zu 12 Monate
- Bedarfsgerechte Vertragsarten (wie z. B. Mietvertrag inkl. Service mit Übertragungsklausel)
- CI-gerechtes Vertragslayout (Ihr Logo)
- Marktpreisübersicht aktueller Kopier-, Multifunktions- und Telefaxgeräte – online
- Integration von Produktdatenbanken möglich
- Standard-Importschnittstellen gängiger Konfigurationstools von Herstellern, z.B.
 - Visual Project
 - ACTIS
- Individuelle Importfunktion von Projektdaten über csv-Datei
- Teilabrechnungen nach Projektfortschritt
(Bezahlung der einzelnen in der Übernahmebestätigung beschriebenen Lieferung)
- Auf den Übernahmebestätigungen können einzelne Objekte ausgeblendet werden
(Warum das sinnvoll sein kann, erläutern wir Ihnen gern im persönlichen Gespräch)
- Hierarchische Projektübersicht
 - pro Vertriebsmitarbeiter und/oder
 - nach Status der Bearbeitung

INDIVIDUALITÄT

Wir entwickeln individuelle, auf Ihre Anforderungen passende Finanzierungslösungen, die Ihnen die Arbeit erleichtern und einen merkbaren wirtschaftlichen Nutzen geben.

Bei der Umsetzung unserer Finanzierungs-lösungen leisten wir jederzeit professionelle und umfassende Unterstützung: am Telefon, über den „VPL-ContractManager“ und persönlich vor Ort.



VERSORGUNGSSICHERHEIT

Finanzierungslösungen gehören heute zu den wichtigsten Bestandteilen Ihres Angebotes. Setzen Sie deshalb auf einen Dienstleister, der seit 20 Jahren am Markt gewachsen ist. Als eines vom Bundesaufsichtsamt für Finanzen (BaFin) zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut mit einem gut durchdachten Absatzfinanzierungskonzept versorgen wir unseren Vertriebspartner mit risikolosen Finanzierungslösungen „aus einer Hand“ für Beträge von 1.000 € bis >10.000.000 € pro Projekt.

Abrechnung von Teil-Lieferungen? Abrechnung nach Kostenstellen oder Standorten?
Für uns kein Problem.

ABWECHSLUNGSREICH

Unternehmensspezifische, bedarfs- und produktgerechte Finanzierungslösungen lassen keine Wünsche offen. Komplexe Sachverhalte erläutern wir mit Ihnen gemeinsam beim Kunden vor Ort. Selbstverständlich unterstützen wir Sie auch bei der Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter rund um das Thema von Finanzierungslösungen. So bieten wir gern Schulungen für Leasing/Miete sowie individuelle Vertriebsschulungen an.

Oder wir halten einen Vortrag auf einer Ihrer Kundenveranstaltungen zu aktuellen Finanzierungsthemen – wenn Sie mögen.

ZUSAMMENARBEIT


„Wir übernehmen für Sie die Aufgabe, die Kaufentscheidung Ihrer Kunden mit attraktiven Finanzierungslösungen zu erleichtern bzw. vorzulegen, bei gewonnenen Projekten den Deckungsbeitrag und/oder den Umsatz zu erhöhen sowie Ihre Kundenbindung zu verstärken. Wir unterstützen Sie zuverlässig und kompetent in allen Projektphasen von der Angebotserstellung, über den Vertragsabschluss hin zum laufenden Vertrag und darüber hinaus: Nachlieferungen können Sie bei uns ebenso einfach und schnell umsetzen wie ein Folgegeschäft.“

Gemeinsam überprüfen wir die definierten Ziele und die reibungslose Umsetzung. **Dabei dürfen Sie sich auf unsere langjährige Erfahrung und Kompetenz so wie auf unsere Loyalität verlassen.**

Kontinuität, Flexibilität und Sicherheit gewährleisten wir über den gesamten Lebenszyklus der Kundenbeziehung.

Sprechen wir darüber!

VERSORGUNGSSICHERHEIT
ABWECHSLUNGSREICH
ZUSAMMENARBEIT
VERSORGUNGSSICHERHEIT
ABWECHSLUNGSREICH
ZUSAMMENARBEIT



VPL Leasing GmbH
Ulmenstraße 23 A
22299 Hamburg

TEL (040) 54 80 39 3 - 0
FAX (040) 54 80 39 3 - 20
info@vpl.de

 **VPL LEASING**
PASST!