Absatzfinanzierung im Elektrohandwerk

Finanzierung – das Zauberwort, mit dem der Handel seinen Umsatz in den letzten Jahren erheblich gesteigert hat, dringt auch ins Handwerk immer stärker vor. Ein Großteil der Anschaffungen – vom Eigenheim, der Wohnungseinrichtung bis hin zum Auto – wird über die Bank finanziert. Warum soll dann die neue Energie sparende Heizungsanlage bar bezahlt werden? Einige Möglichkeiten der Absatzfinanzierung werden im Folgenden erläutert.

Der Handwerker als Dienstleister

Während in vielen Baumärkten an jeder Badewanne ein Schild mit dem Kaufpreis und einem Ratenbeispiel als Alternative hängt, spricht so mancher Handwerker meist nur von Aufmaß und Angebot. Eine bequeme monatliche Rate als zusätzlichen Kaufanreiz bietet er in der Regel nicht an. Gerade heute sind die Wünsche des Kunden meist größer als der Inhalt seines Portemonnaies. Ein günstiges Kreditangebot lässt so viele Interessenten zu Käufern werden. Eine Kaufentscheidung wird zumeist schneller getroffen, wenn für eine neue Heizungsanlage nur 170 Euro monatlich zu zahlen sind, als den Gesamtpreis von 5 000 Euro sofort aufbringen zu müssen.

Während der Handel mit seiner Dienstleistung „Absatzfinanzierung“ wirbt, scheuen sich viele Handwerker, über ein Thema zu sprechen, das aus ihrer Sicht in die Intimsphäre des Kunden eindringt. Dabei ist dieser Zusatzservice eine gute Möglichkeit, sich im Wettbewerb zu differenzieren und gleichzeitig neue Umsatzquellen zu erschließen. Früher war Dienstleistung ein Teil des Produktes, heute ist das Produkt ein Teil der Dienstleistung!

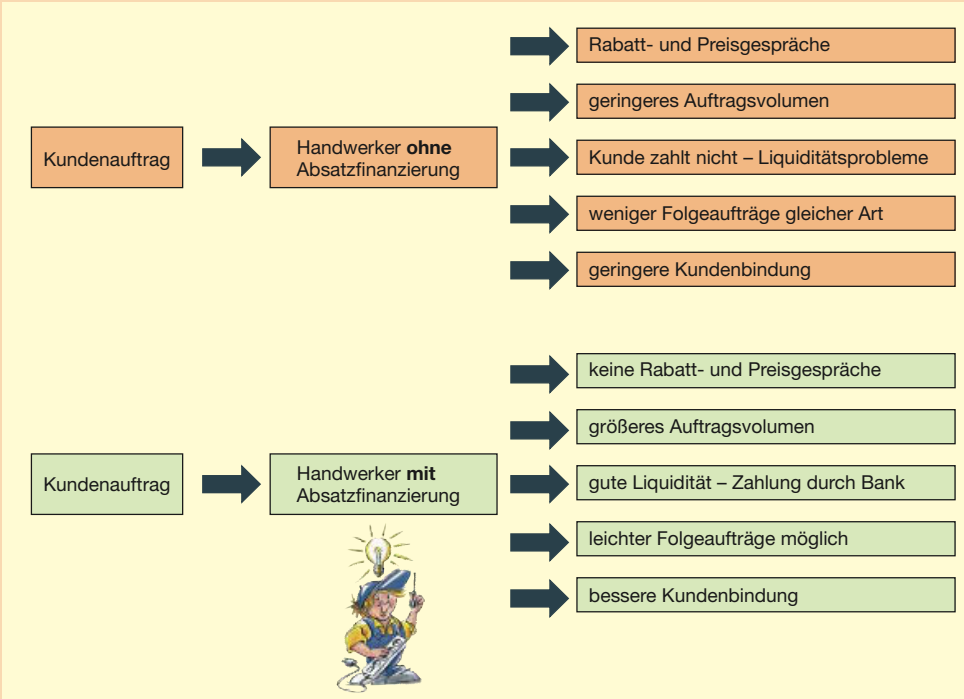
Durch die Kombination von Produkten mit der Dienstleistung gewinnt der Handwerker nicht nur einen größeren Spielraum für die Preisgestaltung, da Kunden, die finanzieren, in der Regel nicht feilschen. Mit einer entsprechenden Werbung profiliert sich der Handwerker auch gegenüber seinen Mitbewerbern. Seine Kompetenz für Bankdienstleistungen bringt ihm einen Imagegewinn gegenüber seinen Kunden. Weitere wichtige Argumente können den Kunden schmackhaft gemacht werden: Diese können für Sanierung und Renovierung höher investieren, ohne dass gleich ein Grundbucheintrag der Bank aufgrund der baulichen Veränderungen erforderlich ist. Die Höhe der monatlichen Belastung bestimmen die Kunden selbst. Deshalb greifen sie gerne auf höherwertige und technisch aufwendigere Installationen zurück, Bild ❶.

Erfolgreich Kunden ansprechen

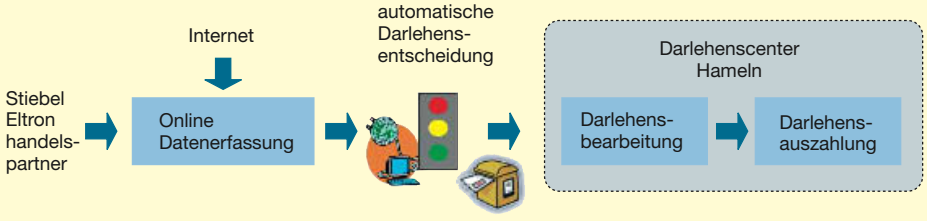
Um für Kunden die Frage nach einer Finanzierung so diskret und angenehm wie möglich zu gestalten, nutzt z. B. Herr *Möhle*, Inhaber eines SHK-Betriebes aus Osnabrück, folgenden Trick: Am Ende seines Angebotes steht ein kleiner, aber auffälliger Satz: „Wenn Sie sich für eine Finanzierung unseres Angebots interessieren, sprechen Sie uns bitte an“. Der Elektromeister *Erhard Tangemann* aus Bremen sucht gemeinsam mit anderen Firmeninhabern nach modernen Finanzierungsmöglichkeiten für Handwerkerleistungen, um sie den Kunden anzubieten. In Eigenregie hat *Tangemann* bereits Leasing angeboten. „Die Kunden haben mit Erleichterung reagiert“, sagt er. So hat er ein Altenheim mit einer Satellitenanlage für die Bewohner versorgt. Vier Euro monatlich zahle jeder Bewohner nun für den Empfang von 30 Fernsehkanälen, die Anschaffungskosten für das Altenheim seien beträchtlich gesunken. Das Geld für den Auftrag hat *Tangemann* von der Leasinggesellschaft erhalten, die nun die monatlichen Raten mit den Bewohnern abwickelt.

Leistungen aus einer Hand anbieten

Diesen Weg möchte *Tangemann* ausbauen. Daher hat er mit einem Klimatechniker, einem Schlosser, einem Bauunternehmer und einem weiteren Elektromeister eine Kooperation geschlossen. Sie beauftragten einen Berater, Wege zu ent-



❶ **Gegenüberstellung von Aufträgen mit und ohne Absatzfinanzierung**



❷ **Standardisierte Abläufe ermöglichen Kreditentscheidungen in wenigen Minuten.**

AUF EINEN BLICK

Vorteile für den Elektrohandwerker

- **Erhöhung der Liquidität**
  Die finanzierende Bank bezahlt die Rechnung des Handwerkers in der Regel innerhalb von 14 Tagen und das in voller Höhe und ohne Abzüge.
- **Verbesserung der Kundenbindung**
  Der Kunde fühlt sich insgesamt gut beraten, weil ihm der Elektrohandwerksmeister einen zusätzlichen Service vermittelt hat.
- **Chance für Anschlussaufträge**
  Der Handwerker weiß genau, wann die Finanzierung abgelaufen ist. Es bietet sich die Chance, rechtzeitig mit dem Kunden in Kontakt zu treten, um ihm neue Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Der Kunde hat sich an eine monatliche Summe gewöhnt, so dass der Elektrohandwerker eine weitere Absatzfinanzierung anbieten kann.
- **Ausschaltung des Zahlungsrisikos**
  Vor Abschluß des Vertrages prüft die finanzierende Bank die Bonität des Kunden und lehnt ggf. die Finanzierungswünsche eines Kunden ab. Damit geht zwar der Auftrag verloren, jedoch stellt sich die Frage, ob der Handwerker Geschäfte mit Kunden machen sollte, die bereits von der Bank als nicht kreditwürdig gelten.

wickeln, wie Handwerker ihren Kunden moderne Finanzierungsformen anbieten können.
Der Berater prüft nun, welche Leistungen der Handwerker für Finanzierungskonzepte wie Leasing, Mietkauf, Contracting usw. geeignet sind. Dafür muss er die Anknüpfungspunkte zwischen den Gewerken herausarbeiten, Finanzierungspartner finden und in den Handwerksbetrieben die Vertriebsmitarbeiter informieren, um die Kunden mit den richtigen Argumenten zu ködern.
Ziel ist es, Leistungen zu bündeln, als Lösung aus einer Hand anzubieten und obendrein dieses Bündel durch neuartige Finanzierungsmöglichkeiten für Kunden zusätzlich attraktiv zu machen. Angebotsabgabe und Rechnungsstellung erfolgt ebenfalls durch den einzelnen Handwerksbetrieb, mit dem der Kunde beispielsweise einen Leasing-Vertrag abschließt. Wie bei Kooperationen üblich, regeln Verträge zwischen den Handwerkern die Gewinnverteilung.
In solch einer Gemeinschaftsleistung sei es dann auch möglich, dass der Schlosser z. B. den Lohn für ein Geländer über den Leasing-Vertrag für das Gesamtpaket erhält, was allein betrachtet unmöglich wäre.
Die Finanzierung wird dabei nicht einfach draufgesattelt. Vielmehr bringen die Handwerker durch ihr Fachwissen nachhaltige Kosteneinsparungen bereits in die Planung ein. So ist bei Bauaufträgen vielfach ein festes Budget vorgegeben. Gemeinsam mit dem Bauherren wird überlegt, was mit diesem Budget realisiert werden kann. Für die Abwicklung greifen die Handwerker dann auf Finanzdienstleister zurück.

Aktuelle Verkaufschancen nutzen

Mit dem 1. November 2004 hat bekanntlich für viele Energieschleudern in deutschen Kellern die letzte Stunde geschlagen. Nach diesem Datum sind nach der Bundesimmissionsschutzverordnung (BImSchV) für Heizungen mit einer Leistung von 4 bis 25 KW nur noch Abgaswerte von maximal 11 % erlaubt. Die Grenze wird vom Schornsteinfeger einmalig bei Heizungen bis 11 kW kontrolliert, bei einer Anlage mit einer höheren Leistung als 11 kW sogar jedes Jahr neu. In jedem Fall gilt: sind die Abgaswerte zu hoch, setzt er eine Frist zur Modernisierung. Unternimmt der Betreiber der Anlage nichts, so drohen Bußgelder oder schlimmstenfalls die Stilllegung der Heizungsanlage. Viele Hausbesitzer haben schon reagiert und wenn notwendig, eine Modernisierung der Anlage durchführen lassen. Aber auch älteren Anlagen, die die Abgasnormen einhalten, droht möglicherweise bald das Aus. Gleichzeitig zur BImSchV gilt die Energieeinsparverordnung (EnEV). Danach müssen Heizungsanlagen, die vor dem 01.01.1978 eingebaut wurden, bis zum 31.12.2006 außer Betrieb genommen werden. Das betrifft einerseits Heizungen in Einfamilienhäusern, aber besonders in Mehrfamilienhäusern.
Hier bietet sich die Chance für das Elektrohandwerk, dem Kunden anzuraten, sich mit der Neuinves-

tition gleich unabhängig von den Energieträgern Gas und Öl zu machen. Jeder Verbraucher weiß, dass diese Rohstoffe endlich sind und immer teuerer werden. Daher sollten dem Kunden die Nutzung von alternativen Energiequellen wie z. B. eine Wärmepumpenheizung oder eine Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung empfohlen werden. Auch Pelletsheizungen sind im Kommen. Die beträchtlichen Einsparpotentiale an Energiekosten bei dem Einsatz von Wärmepumpen gegenüber herkömmlichen Heizungssystemen sowie attraktive Fördermöglichkeiten sollten bei der Argumentation herangezogen werden. Diese Alternativen sind zwar in der Anschaffung zur Zeit noch teuerer als Heizungen mit Öl und Gas. Dennoch ist die Gesamtbilanz dieser Art der Heizung interessant. In jedem Fall sollte sich jeder Elektrohandwerker mit diesem Thema schnellstens befassen und seinen Kunden entsprechende Angebote unterbreiten.

Angebot von Industrie und Banken nutzen

Verschiedene Hersteller bieten dem Elektrohandwerk in Kooperation mit Banken interessante Absatzfinanzierungen für seine Kunden an. So hat z. B. die Firma Stiebel Eltron mit der BHW-Bank eine Online-Darlehensbeantragung entwickelt (Bild ❷ S. 958). Der Ablauf ist im Einzelnen wie folgt:
Der registrierte Elektrohandwerker kann sich mittels Passwort, z. B. während eines Kundenberatungsgespräches, in das Internet-Partnerportal der BHW einloggen. Eine einfache Menüführung sorgt für eine schnelle Erfassung der Kundendaten. Im Normalfall liegt die Kreditzusage der Bank dem Elektrohandwerker innerhalb von wenigen Minuten vor – es sei denn, es sind weitere Auflagen zu klären. Der Handwerker druckt den Darlehensantrag im Beisein des Kunden aus und holt sich gleich die Kundenunterschrift ein. Dieser Antrag wird mit drei Einkommensnachweisen und einer Kopie des Personalausweises des Kunden an die BHW Bank geschickt. Hat der Handwerker schließlich den Auftrag vertragsgemäß ausgeführt, sendet er die Rechnung an den Kunden oder besser: Er lässt sich die ordnungsmäßige Durchführung des Auftrags vom Kunden auf der Rechnung quittieren. Die unterschriebene Rechnung geht dann an die BHW-Bank, die den Rechnungsbetrag kurzfristig überweist.
Auch die Signal-Iduna-Bauspar AG bietet Handwerkerdarlehen für Hauseigentümer auf Anregung der Initiative „Bau Niedersachsen“ an. Eine Gemeinschaft von mittlerweile 400 SHK-Handwerkern in Schleswig-Holstein hat ein Abverkaufsfinanzierungskonzept mit verschiedenen Banken vereinbart. Jedes Mitglied der Gemeinschaft hat Zugriff auf dieses Angebot und kann somit seinen Kunden interessante Vorschläge für Finanzierung von Investitionen in die Gebäudetechnik anbieten.
Viele Handwerker haben selbst die Vorteile des Leasings schätzen gelernt. Um ihr eigenes Geschäft zu beleben, bieten manche nun ihrerseits diesen Finanzierungsservice in Zusammenarbeit mit Leasing-Gesellschaften an. Mit dem nötigen Know-how lässt sich dieser zusätzliche Kundenservice ausbauen. Besonders für gewerbliche Kunden fallen die Vorteile des Leasings ins Gewicht. Leasing ist bilanzneutral, das heißt, dass das Leasingobjekt nicht beim Leasingnehmer, sondern beim Leasinggeber in der Bilanz geführt wird. Leasing schont Kreditlinien und Liquidität. Es fallen keine investitionsbezogenen Steuern an. Außerdem sind die Leasingraten voll als Betriebskosten absetzbar. Für den Handwerker ist die prompte und vollständige Bezahlung durch den Leasinggeber der größte Vorteil.

Fazit

Mit geeigneten Finanzierungsangeboten können auch im Elektrohandwerk neue Aufträge gewonnen werden. Kunden erwarten heute solche zusätzlichen Services. Daher ist zu überlegen, welche Investitionen dafür geeignet sind. Es gibt bereits verschiedene Handwerker- Kooperationen, denen man sich anschließen kann. Auch die zunehmenden Angebote der Industrie in Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern sollten für die Absatzfinanzierung von Produkten und Dienstleistungen stärker genutzt werden, um die eigene Marktposition auszubauen.

W. Neise

Jetzt mit Volltextsuche im Online-Archiv des ep: www.elektropraktiker.de