



# „Wir arbeiten seit der ersten Stunde zusammen“:

## Klaus Topp, die Raiffeisen Technik RMF GmbH und AGCO Finance

Die Geschichte von Klaus Topp und AGCO Finance beginnt vor 25 Jahren, denn er ist einer der ersten Massey Ferguson Händler, die seit der Gründung mit AGCO Finance zusammenarbeiten.

„Wir arbeiten seit der ersten Stunde zusammen – schon bevor wir uns der Raiffeisen Waren GmbH, Kassel angeschlossen haben. Und das hat sich bewährt: Die Finanzierung wird ein immer stärkeres Absatzinstrument und es gibt nichts Besseres, wenn wir unsere Kunden nicht nur technisch, sondern zusammen mit AGCO Finance auch betriebswirtschaftlich beraten können. Die Unterstützung seitens AGCO Finance ist so gut, so würde ich Sie mir auch in allen anderen Bereichen des Geschäfts wünschen“, so Klaus Topp. Er ist Händler bei der Raiffeisen Technik RMF GmbH in Trendelburg und war bis Ende 2018 eigenständiger Massey Ferguson Händler mit einer 100-jährigen Familientradition, bevor er sich 2019 der Raiffeisen Waren GmbH, Kassel anschloss.



## Raiffeisen Technik RMF GmbH: Enger Kundenkontakt, innovative Finanzierungslösungen

Die Raiffeisen Technik RMF GmbH ist der Partner für alles, was Massey Ferguson Landtechnik anbelangt. An 8 Standorten beraten die Servicepartner ihre Kunden zu Neu- aber auch Gebrauchsmaschinen und bieten einen Werkstattservice, wenn die Technik mal versagen sollte. Am nordhessischen Standort Trendelburg ist Klaus Topp Ansprechpartner für rund 200 Kunden, 80 bis 90 Prozent der Stammkundschaft finanzieren ihre Maschinen.

„Es gibt kaum ein Angebot über 10.000 Euro, das nicht durch eine Finanzierung begleitet wird“, so Topp. „Mit AGCO Finance können wir alles aus einer Hand bieten. Die Kunden wissen, was sie bekommen und wir können immer neue Optionen aufzeigen.“

Diana Baumanis ist Account Managerin bei AGCO Finance und betreut Klaus Topp und sein Geschäft schon seit 20 Jahren:

„Gegenseitiges Vertrauen ist das, was unsere Beziehung am besten beschreibt. Die Agrarwirtschaft ist jeden Tag anders und als Finanzierer wollen wir unseren Kunden langfristig als Partner zur Seite stehen – auch, wenn es mal schwierig wird. Durch unsere langjährige Partnerschaft haben wir ein tiefes Verständnis füreinander, die Kunden und den Markt und probieren gemeinsam auch neue Finanzierungslösungen aus – das ist einmalig.“

## Nutzenbasierte Finanzierungsmodelle

Der Trend der nutzungsbasierten Finanzierungsmodelle setzt sich in der Landwirtschaft immer weiter durch. Wo früher noch fast jede Finanzierung darauf abzielte, Eigentum an der Maschine zu erwerben, steht in Zukunft oft die konkrete Nutzung im Vordergrund. Im Tätigkeitsgebiet von Klaus Topp in Nordhessen sind die Betriebsstrukturen eher kleiner, hier steht der klassische Kauf im Vordergrund. Das hänge stark mit der Größe des Betriebes zusammen.

„Wir sehen, dass die Betriebe auch dort jetzt immer stärker wachsen, sie werden größer und erste Gespräche zeigen, dass auch hier in näherer Zukunft ein nutzenbasiertes Modell, dass z.B. nach Betriebsstunden kalkuliert, mehr Anklang finden wird. Denn diese Art der Finanzierung ermöglicht es dem Kunden, flexibel auf wirtschaftliche Situationen zu reagieren und Liquidität auch in schwierigeren Zeiten zu sichern – die Pandemie hat uns gezeigt, wie wichtig das ist“, erzählt Diana Baumanis.

## Das richtige Tool, ob digital oder vor Ort: Der AGCO Finance Calculator

Klaus Topp wickelt mittlerweile 90 Prozent aller Geschäfte von seinem Standort aus ab. Die Onlinefinanzierungslösung von AGCO Finance, der AGCO Finance Calculator, ist für Klaus Topp dabei ein essentielles Tool, das er fest in seinen Arbeitsablauf integriert hat. Mit dem AFC können Finanzierungen schnell und einfach kalkuliert werden. „Wir haben unser Finanzierungsinstrument so immer mit dabei – ob bei einem Gespräch am Telefon oder bei einem Termin vor Ort“, so Topp.