

Nutzungsbasierte Finanzierung im Trend

Agco Finance feiert 25-jährige Erfolgsgeschichte in Deutschland

VON DIETER DÄNZER

FRANKFURT A. M. Anlässlich der Award-Verleihung „Top Retailer – Landtechnik 2022“ auf dem Agrar Wirtschaftsforum betonte Jörn Korte, Country Sales Manager der D-A-CH-Region bei AGCO Finance, bei der Überreichung des Siegerschecks: „Wir glauben, dass echte Partnerschaften den langfristigen Erfolg fördern, weil sie unseren gemeinsamen Kunden zugutekommen.“

„Seit mittlerweile 25 Jahren haben wir uns bei AGCO Finance in Deutschland zusammen mit den Vertriebspartnern von Fendt, Massey Ferguson und Valtra ein umfassendes Verständnis dafür angeeignet, was die Kunden brauchen und erwarten“, fuhr Korte fort. Im Gespräch mit der agrarzeitung erläutert er nun, dass die Finanzierungsbranche den Wandel in der Landwirtschaft mitgehen müsse: „Als Finanzierungspartner wollen wir unseren Kunden zur Seite stehen und sie auf dem Weg der Veränderung begleiten. Bei uns spielt nicht die Finanzierungsrate die primäre Rolle, sondern das tiefe Verständnis für die Anforderungen und Finanzierungslage der Kunden. Vor allem das Branchen-Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schätzen die Vertriebskollegen bei den Händlern sehr.“

Gemeinsam lasse sich fast für jeden Kunden eine passende Finanzierungslösung finden. Sichtlich stolz betont Korte, dass es einerseits inzwischen viele Wiederholungstäter unter den Kunden gebe, die bereits ihre dritte oder vierte Maschine mit Agco Finance finanziert hätten, da sie sich rundum abgeholt fühlen würden. Andererseits gelinge es auch immer häufiger, Neukunden zu gewinnen mit dem Komplettpaket von Agco-Maschine, den Serviceleistungen der Vertriebspartner und deren, aber auch den eigenen erfahrenen Ansprechpartnern hinsichtlich der Finanzierung.

Nutzungsbasierte Finanzierung wird beliebter

Der Trend hin zu nutzungsbasierten Finanzierungsmodellen ist laut Korte unumkehrbar. In der Vergangenheit hätten die Landwirte und Lohnunternehmen bei fast jeder Finanzierung das Ziel verfolgt, das Eigentum an der Maschine zu erwerben. Mittlerweile stehe für sie die konkrete Nutzung im Vordergrund. Als Hauptgrund dafür sieht der Sales Manager, dass eine neue Unternehmergeneration das Ruder übernommen habe, die mehr betriebswirtschaftlich denke und sich am eigenen Cashflow orientiere. Sie tendiere dazu, lieber mit der konkreten Nutzung pro Hektar oder den eingesetzten Betriebsstunden und dem damit einhergehenden Werteverzehr zu kalkulieren. Dies ermögliche es ihr, flexibler



Agco Finance finanziert Maschinen von Fendt, Massey Ferguson und Valtra. Sales Manager für die D-A-CH-Region ist Jörn Korte. FOTOS: DIETER DÄNZER/AGCO

auf wirtschaftliche Situationen zu reagieren und die eigene Liquidität auch in schwierigeren Zeiten besser sicherzustellen. Die Nachfrage, Mietkonzepte für Agco-Maschinen betreffend, werde jedenfalls permanent zunehmen: „Die Kunden wünschen sich völlige Kostentransparenz, wollen die Maschinen nach drei Jahren tauschen und immer die neueste Technik haben“, so Korte.

Gebietsstruktur noch stärker auf Kundenbedarf ausgerichtet

Für die Vertriebspartner habe dies übrigens auch zwei gravierende Vorteile: Zum einen könnten sie auf diesem Weg leichter neue Kundengruppen erschließen und zum anderen würden sie gleichzeitig junge, scheckheftgepflegte Gebrauchtmachines generieren, die ihnen bei schwierigen Geschäften helfen.

Was sich in den letzten 25 Jahren jedoch nie geändert habe sei, dass der Kunde, der Mensch immer im Fokus stehe. Getreu dem eigenen Slogan „Aus denkbar wird machbar“ habe man seitens Agco Finance die regionale Struktur

der Vertriebsorganisation in Deutschland noch engmaschiger geknüpft. Jörn Korte: „Wir haben das neue Vertriebsgebiet Süd-West eingerichtet, welches den Raum zwischen Koblenz, Frankfurt am Main, Kaiserslautern und Trier umfasst, und damit die Vertriebsorganisation auf elf Regionen ausgebaut. Mit der neuen Struktur und personeller Verstärkung richten wir uns auf den wachsenden Beratungsbedarf für Finanzierungs- und Leasinglösungen im Westen und Süden Deutschlands ein.“

Zum Gebietsleiter der neuen Region Süd-West wurde Fabian Grimme berufen. Eine zweite Personale gab Korte auch gleich noch bekannt: Marcel Müller ist nun Leiter der Region Ost, die Sachsen und Berlin sowie Teile von Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Thüringen umfasst.

Alles aus einer Hand – und dank digitaler Tools noch flotter

Was Korte noch wichtig war zu betonen ist, dass man intelligente Fi-

nanzierungslösungen für die Händler anbiete, die neben dem Factoring auch die Finanzierung von Inzahlungnahmen einschließt. Dazu kämen attraktive und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen für die Endkunden – egal ob Kredit, Miete oder Leasing – sowohl für Neu- als auch Gebrauchtmachines. Dank der Zusammenarbeit mit dem sehr renommierten Versicherungsspezialisten HDI könne man außerdem Maschinenbruchversicherungen als perfekte Absicherung anbieten.

Die digitalen Tools, der Agco Finance Calculator und die „Agco Finance to go“-App, würden die Zusammenarbeit mit den Verkäufern der Händler wesentlich beschleunigen. Mit Hilfe der Onlinefinanzierungslösung, dem Agco Finance Calculator, ließen sich schon seit zehn Jahren Finanzierungen schnell und einfach kalkulieren. Darüber hinaus sei eine Kreditprüfung durch die Anbindung an die Auskunft Creditreform in nur wenigen Minuten möglich. So könne eine Bonitätsfreigabe noch direkt vor Ort mit dem Kunden erfolgen.

Momentan werde die App „Agco Finance to go“ im Vertrieb ausgerollt, sagt Korte. Sie sei ein Instrument, mit dem Händler von Agco Finance auch offline im Handumdrehen auf ihrem Smartphone oder Tablet Angebote kalkulieren und bequem per E-Mail versenden oder per Bluetooth und Airdrop austauschen können.

Händler und Kunden loben vertrauensvolle Partnerschaft

Wie von den Mitarbeitern des Award-Gewinners, der RWZ Rhein-Main, Agrartechnik-Grupp Rhein-Nahe zu hören war, schätzen ihre Kunden an Agco Finance die Zu-

verlässigkeit, Flexibilität und Seriosität. Es gebe keine versteckten Gebühren, und ein zugesagter Zinssatz gelte ohne Wenn und Aber. Erwähnenswert sei auch, dass sich die Produktpalette der Agco Finance Deutschland in den vergangenen Jahren deutlich erweitert habe.

Abschließend ging Jörn Korte noch kurz auf die Feierlichkeiten zum 25-jährigen Deutschland-Jubiläum ein: „Erst rückblickend sieht man, wie dynamisch unser Geschäftsmodell gewachsen ist und wie umfassend heute die Zusammenarbeit mit unseren Partnern ist. Auch die langjährige Partnerschaft mit AGCO und mit vielen Händlern zeigt, dass wir in der Finanzierungsbranche Zeichen gesetzt haben. Mit unserem kundenorientierten Geschäftsmodell werden wir gemeinsam auch weiterhin wachsen. Ich bin stolz auf unser Team und möchte allen für ihren Einsatz und ihr Vertrauen danken.“

Bei uns spielt nicht die Finanzierungsrate die primäre Rolle.

Erst rückblickend sieht man, wie dynamisch unser Geschäftsmodell gewachsen ist.

Über Agco Finance

Agco Finance ist ein weltweit agierender Anbieter von Finanzierungs- und Leasinglösungen für Landmaschinen und Agrartechnik. Das Unternehmen hat seinen Ursprung in Großbritannien, wo es 1990 als Joint Venture der Agco Corporation und De Lage Landen (heute DLL Group), einer hundertprozentigen Tochter der Rabobank, gegründet wurde. In Deutschland startete Agco Finance im Herbst 1996 mit drei

Verkäufern, und bereits im ersten Jahr erwirtschafteten sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit 20 angeschlossenen Händlern einen Umsatz von rund 15 Mio. €. Im mittlerweile 25. Jahr generieren die nun mehr als 50 Beschäftigten mit über 400 Händlern zusammen ein jährliches Finanzierungsvolumen in Höhe von mehr als 600 Mio. €. Seit dem Jahr 2018 ist Agco

Finance ein Handelsname, unter dem die De Lage Landen International B.V. – Deutsche Niederlassung – Finanzdienstleistungen für Landmaschinen der Agco-Gruppe erbringt, unter anderem der Marken Fendt, Massey Ferguson und Valtra. Infolgedessen wurde die Deutschland-Zentrale von Agco Finance an den Standort von DLL nach Düsseldorf verlagert.