

Natursteinwerk Bawinkel:

Pluspunkte für Kunden

Seit ca. einem Jahr bietet die Firma Bawinkel ihren Kunden ein Partnerschaftsprogramm an, das drei Elemente umfasst: NB-Finanz, NB-Grabmal-Finanz und NB-online. Bawinkel will den Gewinn der beteiligten Betriebe steigern helfen und ihnen einen regionalen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Liquiditätsprobleme – sei es durch verspätet oder gar nicht eingegangene Rechnungszahlungen oder gebundenes Kapital in der Ausstellung – kennt fast jeder Steinmetzbetrieb. Mangelnde Liquidität kann finanzielle Engpässe bewirken, und die Hausbank springt seit Basel II auch nicht mehr so gerne ein wie früher. Dem möchte das Natursteinwerk Bawinkel mit seinem NB-Partnerschaftsprogramm vorbeugen. Das aus drei Teilen bestehende Programm umfasst Mietkauf (NB-Finanz), Factoring (NB-Grabmal-Finanz) und die exklusive Nutzung der Internetseite des Natursteinwerks (NB-online). Die einzelnen Teile des Programms, mit dem sich das Unternehmen an

grabmalproduzierende Betriebe richtet, können getrennt oder zusammen genutzt werden.

NB-Finanz

Beim Mietkauf bzw. Leasing (NB-Finanz) kann sich der Steinmetzbetrieb beim Natursteinwerk Bawinkel neue Grabmale für seine Ausstellung aussuchen und diese in 24, 36 oder 48 Monatsraten bezahlen. Statt seine Liquidität langfristig zu belasten, zahlt er damit einen monatlichen Betrag, den er jederzeit erwirtschaften kann. Rechtlich verkauft das Natursteinwerk Bawinkel die ausgesuchten Grabmale an die kbleasing, die der Leasingfachwirt Klaus Blaeser leitet. Die kbleasing wiederum verkauft die

Grabmale in Raten an den Steinmetzbetrieb. Nach Zahlung der letzten Rate gehen die Grabsteine in dessen Besitz über. Der Zinssatz für den Mietkauf ist abhängig vom Auftragsvolumen und von der Vertragslaufzeit. Er ist immer deutlich geringer als beispielsweise der Zinssatz eines Dispo-Kredits. Das Natursteinwerk Bawinkel bietet seinen Partnern Mietkauf nicht nur für seine Steine, sondern auch für Maschinen, Geräte und Fahrzeuge an. Das Unternehmen gibt hier Großabnehmerkonditionen an seine Vertragspartner weiter. Seit Jahresbeginn wird beispielsweise ein genau auf den Bedarf eines Steinmetzbetriebes ausgestatteter Mazda-Pick-up zu sehr günstigen Konditionen angeboten.

Vorteile von NB-Finanz sind für den Steinmetz mehr Attraktivität durch eine aktuelle Ausstellung und höhere Liquidität. Die Finanzierung über die Hausbank ist nicht mehr nötig. Ohnehin werden laut Leasingfachwirt Klaus Blaeser »Ausstellungen oder Lager derzeit von den klassischen Hausbanken in der Regel nicht finanziert. Und wir wickeln den Vertrag innerhalb von einer Stunde ab.«

Bisher werde das Programm von etwa 75 Firmen aus ganz Deutschland und Benelux genutzt; eine Ausweitung nach Österreich sei geplant. Die meisten der bisher getätigten Abschlüsse bewegten sich zwischen 15 000 bis 20 000 €. »Dafür bekommt der Steinmetzbetrieb bei uns etwa 40 bis 50 Steine – je nach Größe und Material auch mehr oder weniger«, erklärt Ludger Rembeck, einer der beiden Geschäftsführer des Natursteinwerks Bawinkel. »Durch NB-Finanz investiert der Steinmetzbetrieb wieder in seine Ausstellung, was natürlich in unserem Interesse liegt. Durch unser Programm kann er sich eine größere und aktuellere Auswahl leisten und sich damit von seinen Mitbewerbern absetzen.« Zudem seien in den einzelnen Raten des Mietkaufs automatisch eine Trans-

NB - PARTNERSCHAFTSPROGRAMM			
	NB-Finanz	NB-Grabmal-Finanz	NB-online
Was ist das?	Mietkauf (Leasing) von Grabmalen, Maschinen, Fahrzeugen	Abtretung der Rechnungen an einen Finanzdienstleister (Factoring)	Nutzung der Internetseite des Natursteinwerks Bawinkel für den Kundenverkauf und vereinfachten Einkauf
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • höhere Liquidität • keine Finanzierung über die Hausbank nötig • aktuelle Ausstellung • verbesserte Kreditwürdigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Begleichung der eingereichten Rechnung innerhalb von drei Tagen • günstige Ratenkredite für die Endkunden (bis 90 Tage kostenlos, bis 180 Tage 2 % Zinsen), dadurch höhere Umsätze • keine Forderungsausfälle 	<ul style="list-style-type: none"> • vereinfachte und beschleunigte Bestellung • aktueller Lagerbestand ersichtlich • Reservierung ausgewählter Produkte bis zu 48 Std.
Kosten	Zinssatz abhängig von Auftragsvolumen und Vertragslaufzeit	4,7 % der Gesamtsumme der eingereichten Rechnung	kostenfrei

portversicherung und eine Versicherung gegen Steinbruch und Vandalismus für drei Jahre enthalten.

NB-Grabmal-Finanz

Das zweite Element des Partnerschaftsprogramms ist das Factoring (NB-Grabmal-Finanz). Dabei handelt es sich um eine Abtretung der Rechnungen an einen Finanzdienstleister (so üblich im Bestattungswesen und im medizinischen Bereich).

Das Factoring funktioniert so:

Der Steinmetzbetrieb verkauft seine Rechnungen an die ADI GmbH, die die gesamte Rechnungssumme innerhalb von drei Tagen auf das Konto des Betriebs überweist. Der Endverbraucher bezahlt die Rechnung nicht an den Steinmetzbetrieb, sondern an den Finanzdienstleister, also die ADI GmbH, die sich auch um die Mahn- und Rechtsverfolgung kümmert. Um die Zahlungsfähigkeit des Endkunden zu prüfen, wird während des Verkaufsgesprächs, vor der Rechnungsstellung, ein sog. Scoring (Bonitätsfeststellung) durchgeführt. Dafür benötigt der Steinmetzbetrieb von den Kunden lediglich Name, Anschrift und die Rechnungssumme, die er online in eine von der ADI GmbH zur Verfügung gestellte Datenbank eingibt. Nach etwa zehn Minuten ist der Kunde überprüft – ein rotes oder grünes Fähnchen erscheint. Die Datenbank mit Namen Interscore stammt von Bertelsmann und kann als eine erweiterte Schufa-Auskunft betrachtet werden. Wenn das grüne Fähnchen erschienen ist, kann die Rechnung an die ADI GmbH weitergegeben werden. Der Steinmetzbetrieb ist dann gegen Zahlungsverzögerungen und Ausfälle geschützt, denn die Rechnung wird binnen drei Tagen von der ADI GmbH gezahlt. Falls ein rotes Fähnchen zu sehen ist, kann der Steinmetz zwar nicht die Rechnung weitergeben, aber den Kunden um Vorkasse oder um einen anderen Rechnungsempfänger bitten.

»Der Steinmetzbetrieb, der diesen Partnerschaftsvertrag hat, kann also feststellen, ob der Kunde solvent ist oder nicht. Er kann sich so besser vor Zahlungsausfällen schützen«, erläutert der Betriebswirt Peter Biermann, der das Programm zusammen

mit dem Natursteinwerk Bawinkel entwickelt hat. Das Zahlungsziel für den Endkunden an die ADI GmbH beträgt i. d. R. 21 Tage.

Der Steinmetzbetrieb hat jedoch die Möglichkeit, eine kostenfreie Ratenzahlung bis zu 90 Tagen nach Rechnungsstellung zu vereinbaren oder eine Ratenzahlung innerhalb von sechs Monaten gegen 2% Bearbeitungsgebühr. »Ein sehr günstiges Angebot,« so Peter Biermann. »Wenn er in Raten zahlen kann, ist der Kunde oft dazu bereit, mehr auszugeben. Somit kann der Steinmetzbetrieb seinen Umsatz pro Kunde zumindest auf dem gleichen Niveau wie bisher halten, wenn nicht sogar ausbauen.«

Die Kosten des Factoring betragen 4,7 % des Betrags der jeweils eingereichten Rechnung. »Das klingt auf den ersten Blick viel,« meint Ludger Rembeck, »aber es ist immer noch wesentlich weniger als der Zinssatz, den die Betriebe für einen Dispositionskredit bei ihrer Bank zahlen müssen. Und hier haben sie die Sicherheit – bei positiver Bonitätsprüfung des Endkunden –, dass das Geld innerhalb von drei Tagen auf ihrem Konto ist.« Die Steinmetzbetriebe stünden auch vor ihrer Hausbank besser da, denn durch die pünktlichen Zahlungseingänge verbessere sich ihr eigenes Kreditrating.

Dass der Steinmetzbetrieb seine Rechnung an die ADI GmbH abtritt, wird in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, im Auftragsformular und in den Rechnungen pauschal angegeben. Der Endkunde muss also keinen weiteren Vertrag unterschreiben, sondern erteilt mit der Unterschrift unter den Kaufvertrag die Erlaubnis, die Rechnung zu übertragen.

NB-online

Das dritte, völlig kostenlose Element des NB-Partnerschaftsprogramms ist NB-online: ein mit Passwort geschützter Internetzugang zu den Lagerbeständen des Natursteinwerks. Dort kann unter Angabe von z.B. Material, Bearbeitung oder Größe nach vorhandenen Steinen gesucht werden. Die Steine können direkt bestellt oder bis zu 48 Stunden reserviert werden. Der Steinmetzbetrieb kann



**Betriebswirt
Peter Biermann,
Partner fürs Factoring**



**Ludger Rembeck,
Geschäftsführer der
Bawinkel GmbH**

die Bestände auch zusammen mit den Endkunden am Bildschirm »besichtigen«, da keine Preise ersichtlich sind. Für das Natursteinwerk Bawinkel hat sich das NB-Partnerschaftsprogramm bisher sehr gut entwickelt. Geschäftsführer Ludger Rembeck: »Unter den Nutzern unseres Programms sind Neugründer, die ohne Bank starten konnten. Sie haben NB-Grabmal-Finanz und das Mietkaufsystem kombiniert und sich damit ein so dickes Liquiditätspolster zugelegt, dass sie keinen Kontokorrentkredit in Anspruch nehmen mussten. Somit konnten sie in einer Weise starten, die jede Bank sagen lässt: 'Das Geschäft läuft gut. Ihr könnt jetzt gerne zu mir kommen.' Das ist für Existenzgründer wichtig, aber auch für bestehende Betriebe.«

Petra Postaremczak

KURZINFO:

Bawinkel GmbH

Bawinkel GmbH Natursteinwerk
Gewerbegebiet 1
49844 Bawinkel
Tel.: 0 59 63 / 94 03 12
Fax: 0 59 63 / 94 03 - 44
Internet: www.nbgranit.de