

Moderne Lösungen für finanzielle Unabhängigkeit aus einer Hand

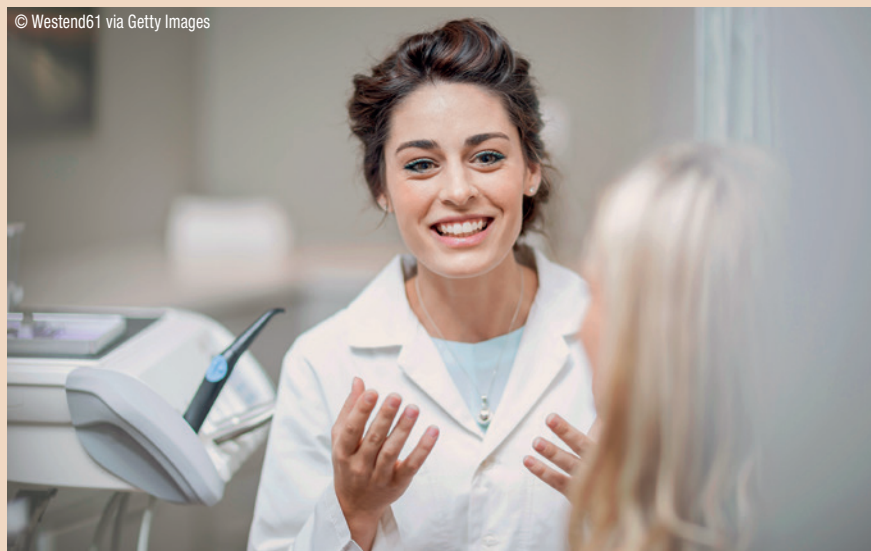
Cédric Bellanger, Sales Manager beim Finanzdienstleister GRENKE, im Interview über 20 Schweizer Jahre des Unternehmens.

Die Digitalisierung bringt quer durch die Wirtschaft tief greifenden Wandel und damit Chancen mit sich – auch für Finanzierungsexperten wie GRENKE.

Wie waren die Anfänge von GRENKE in der Schweiz, Herr Bellanger?

Cédric Bellanger: Nach der Gründung 1978 in Baden-Baden und dem Aufbau in Deutschland hat unser Firmengründer Wolfgang Grenke sich 1999 in Richtung Schweiz orientiert. Neben Frankreich und Österreich gehörte die Schweiz zu den ersten Auslandsmärkten. Grenznah wurde die erste Niederlassung in Basel eröffnet. Dabei war sicher auch ausschlaggebend, dass die Schweizer Wirtschaft ausgezeichnet läuft und es keine Sprachbarrieren gibt – zumindest im deutschsprachigen Teil.

Mittlerweile ist unser Hauptquartier in Zürich angesiedelt, und wir sind landesweit mit 36 Mitarbeitern an sechs Standorten vertreten.



© Westend61 via Getty Images
Moderne Praxis zu kleinen Raten mit GRENKE.

Wir sind sehr stolz darauf, dass wir 2019 bereits unser 20-jähriges Jubiläum feiern und immer noch dynamisch wachsen. Die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsmodellen ist in der Schweiz stets steigend,

sei es für Klein- oder Grossinvestitionen.

Welchen Nutzen haben Kunden und Partner bei der Zusammenarbeit mit GRENKE?

Das GRENKE Leasing-Portfolio ist sehr umfangreich. Als Unternehmen aus dem Mittelstand wissen wir um die Besonderheiten unserer Kunden. Daher bieten wir Leasingmodelle, die mit den Anforderungen mitwachsen.

Der Ablauf von der Anfrage bis zur Abrechnung funktioniert einfach, schnell, persönlich und unternehmerisch. Sie haben eine Idee? Wir die Lösung: bankenunabhängige Finanzierung – ohne Auswirkungen auf Ihre Bankgrenzen – und die enge Zusammenarbeit mit Ihrem lokalen oder internationalen Fachhändler. So bleiben Sie in Ihrer Markenauswahl frei.

Unsere Kunden und Partner schätzen unsere Nähe mit Niederlassungen vor Ort, den persönlichen Kontakt und unsere voll digitalen Prozesse. Das macht die Zusammenarbeit nutzerfreundlich und effi-

oder die Pflegeeinrichtung muss wirtschaftlich gesund sein. GRENKE hat die passenden Rezepte für die Finanzierung und Ihre Liquidität. Denn als erfahrener Partner der Gesundheitsbranche wissen wir, wie man den Geldkreislauf stabilisiert. Ganz egal, ob es um eine Übernahme einer Praxis oder um das Leasing von teurer Medizintechnik geht. Gemeinsam finden wir eine individuelle Lösung für Ihre Herausforderung. Sie finden uns übrigens vom 2. bis 4. April 2020 auf der DENTAL BERN, wo Sie persönlich mit uns ins Gespräch kommen können.

Wie ändert sich das Leasinggeschäft durch die Digitalisierung und wie reagieren Sie als Unternehmen darauf?

Digital liegt uns bei GRENKE schon immer in den Genen. Wir sind in puncto digitaler Effizienz bereits lange weit vorne: Von der Anfrage bis zur Finanzierungsentscheidung vergehen nur Minuten – ein beispielhaft schneller Prozess. Seit der Einführung der eSignature in der Schweiz haben wir mehr als 1'900 Leasingverträge digital abgewickelt. Daneben waren

ANZEIGE



Die Bank für dauerhafte Kontofüllungen.

In der Dentalbranche kennen wir uns genauso gut aus wie im Bankwesen. Profitieren Sie von unseren umfassenden Bankdienstleistungen für Zahnärzte, Gemeinschaftspraxen und Zahnkliniken. Besuchen Sie uns auf migrosbank.ch/zahnaerzte.

MIGROSBANK
Rechnen Sie mit uns.

«Denn als erfahrener Partner der Gesundheitsbranche wissen wir, wie man den Geldkreislauf stabilisiert.»



Cédric Bellanger, Sales Manager beim Finanzdienstleister GRENKE.

zient. Übrigens: Mit uns erhalten Sie eine Leasingfinanzierung schon ab 1'000 Franken, und das zu Konditionen wie ein Grosskonzern.

Wenn ein Arzt seine medizinischen Geräte, aber auch sein Notebook, Software und seine Büroausstattung finanzieren lassen möchte, erhält er innerhalb kurzer Zeit eine Rahmenofferte. Das schaffen wir mit beispielhaft schnellen Prozessen, dezentralen Entscheidungen und der elektronischen Unterschrift, der eSignature. Für sämtliche mobilen Investitionsgüter hat er freie Markenhersteller- und Lieferantenauswahl. Dank der eSignature kann der Leasingvertrag einfach und schnell signiert werden. Genau das schätzen Kunden an GRENKE.

Wer sind Ihre Kunden und wie unterstützen Sie sie?

Seit über 40 Jahren gilt unsere Leidenschaft Unternehmern, die etwas bewegen wollen. GRENKE ist der vielseitige Möglichmacher für kleine und grosse Player – und das ganz unabhängig ob Medical, Handel oder Dienstleistungssektor.

Gerade im Gesundheitssektor gilt die Hingabe nicht nur den Patienten. Auch die Praxis, die Klinik

wir der erste Leasinganbieter in der Schweiz, der ein Partnerportal an den Start gebracht hat.

Durch die digitale Transformation investieren Unternehmen immer stärker in IT-Lösungen wie z.B. technische Infrastruktur und digitale Dokumentenmanagementsysteme. Dafür suchen sie nach neuen Formen der Unterstützung.

Bei GRENKE beschäftigen wir uns zum Beispiel seit geraumer Zeit mit Pay-per-Use, der nutzungsabhängigen Abrechnung von Leasingobjekten. Pay-per-Use-Modelle eröffnen völlig neue Möglichkeiten. Denn damit können Unternehmer den Kapitaleinsatz auf Basis der tatsächlichen Nutzung – zum Beispiel Arbeitsstunden oder Anzahl der Kopien – bedarfsgerecht optimieren. Weshalb sollte ein junger Unternehmensgründer Büroausstattung kaufen, wenn er zum Start noch nicht über genug Kapital verfügt? Da ist Leasing häufig die bessere Wahl. [\[1\]](#)

Vielen Dank für das Gespräch!

GRENKELEASING AG
Tel.: +41 44 365 60 00
www.grenke.ch