

Integrierte Finanzdienstleistungen als Schlüssel zum Wachstum in Industrie und Handel

Egal ob im Maschinen- und Anlagenbau oder im Handel: Es reicht heute vielfach nicht mehr aus, „nur“ die reine Leistung oder das reine Produkt anzubieten bzw. zu liefern. Kunden erwarten darüber hinaus flexible Finanzierungsoptionen, die Investitionen erleichtern, Planungssicherheit bieten und den Zugang zu neuen Technologien ermöglichen.

Genau hier setzen integrierte Finanzdienstleistungen an: Sie helfen Unternehmen, sich vom Wettbewerb abzuheben, langfristige Umsatzpotenziale zu erschließen und die Kundenbindung zu stärken.

Finanzierungsstrategien für den Erfolg

Mit der richtigen Finanzierungsstrategie können Vertriebshürden überwunden werden. Kunden profitieren von einer optimierten Total Cost of Ownership (TCO), während Unternehmen neue Cross- und Upselling-Möglichkeiten entdecken. Dies führt langfristig zu einer stärkeren Kundenbindung und nachhaltigem Geschäftserfolg.

→ Anpassung an individuelle Geschäftsstrategien

Die Wahl der passenden Finanzdienstleistungen hängt von den individuellen Geschäftsstrategien und Marktanforderungen ab. Absatz- und Händlerfinanzierungen, Subscription-Modelle, Factoring und smarte Payment-Lösungen bieten Unternehmen vielseitige Möglichkeiten, ihr Kerngeschäft zu erweitern.

Daten intelligent und effizient nutzen.

IoT und technologische Fortschritte ermöglichen es, entlang des gesamten Produktlebenszyklus hochfrequente Echtzeitdaten zu nutzen – etwa zur Nutzung oder zum Zustand von Maschinen. So können Unternehmen von statischen Preismodellen auf dynamische, datengetriebene Finanzlösungen umsteigen. Das schafft Effizienz, reduziert Informationsasymmetrien und optimiert Cashflows. Voraussetzung: klare Strategie, passende Technologie und ein stimmiger organisatorischer Rahmen.

Warum benötigen Industrie und Handel integrierte Finanzdienstleistungen?



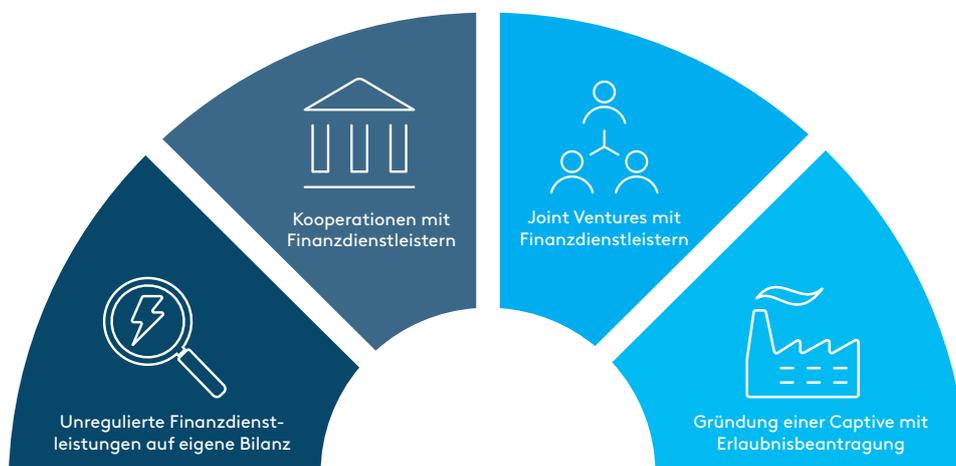
→ Integration für maximalen Erfolg

Damit Finanzdienstleistungen optimal wirken, müssen sie in die Vertriebsstrategie und die Geschäftsprozesse integriert werden. Regulatorische Anforderungen spielen eine ebenso entscheidende Rolle wie das Management von Risiken und die Sicherstellung der Refinanzierung. Wer diese Faktoren berücksichtigt, kann sich langfristig erfolgreich am Markt positionieren.

→ Umsetzungsvarianten für integrierte Finanzdienstleistungen

Es gibt verschiedene Wege, Financial Services in das eigene Geschäftsmodell einzubinden: von unregulierten Finanzdienstleistungen auf eigene Bilanz über Kooperationen mit etablierten Finanzdienstleistern bis hin zu strategischen Joint Ventures oder der Gründung einer Captive mit entsprechender Erlaubnis.

Welche Umsetzungsvarianten existieren?



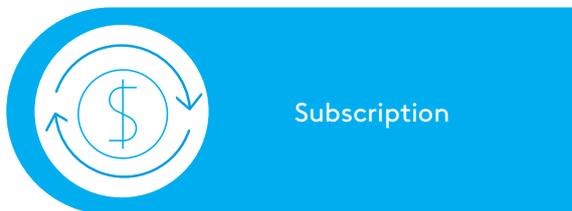
Unsere Unterstützungsdienste für integrierte Finanzdienstleistungen auf einen Blick



Weiterentwicklung von Geschäftsmodellen durch integrierte Finanzdienstleistungen

Entwicklung der globalen Unternehmensstrukturen für integrierte Finanzdienstleistungen

Operating Model



Umsetzung von transaktions- und nutzungabhängigen Abrechnungsmodellen

Gründung von neuen Gesellschaften und Beantragung der notwendigen Erlaubnisse

Captives



Auswahl und Anbahnung von strategischen Partnerschaften mit etablierten Finanzdienstleistern

Ausrichtung der IT-Architektur auf die neuen Geschäftsmodelle und Nutzung von IoT-Daten

Informationstechnologie



Gestaltung der Modelle zur Refinanzierung und Steuerung von Risiken

Ihr Partner für eine erfolgreiche Finanzstrategie: zeb

zeb unterstützt Unternehmen mit tiefgehender Expertise und umfassender Erfahrung an der Schnittstelle zwischen Financial Services und Industrie. Wir helfen bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, der Gründung von Captives, der Gestaltung effizienter Refinanzierungs- und Risikomanagementmodelle sowie bei der Auswahl und Anbahnung strategischer Partnerschaften. Zudem optimieren wir Ihre IT-Architektur, um IoT-Daten und wiederkehrende Abrechnungszyklen effizient zu nutzen.

Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft Ihres Finanzierungsmodells gestalten – mit zeb als Ihrem strategischen Partner!



Beratung & Strategie zur Absatzfinanzierung

Erfahren Sie, wie Sie als Unternehmen aus der Industrie- und Handelsbranche die perfekte Finanzierungslösung für Ihr Produkt entwickeln können.



Kontakt



Klaus Strenge

Partner – Captives & Leasing

Phone +49.251.97128.163

Mobile +49.151.12054053

klaus.strenge@zeb-consulting.com

Office Münster



Clemens Nawroth

Senior Manager – Captives & Leasing

Phone +49.40.303740.183

Mobile +49.170.9238992

clemens.nawroth@zeb.de

Office Hamburg



Simon Nahidino

Senior Consultant – Captives & Leasing

Phone +49.89.543433.121

Mobile +49.151.23438935

simon.nahidino@zeb.de

Office München