

Finanzierungslösungen aus einer Hand: Digitale Geschwindigkeit trifft auf klassische Beratungskompetenz

Mit einem Mix aus persönlichem Beratungsansatz und zukunftsweisenden digitalen Lösungen ist die FM LeasingPartner GmbH seit Jahrzehnten ein vielseitiger Partner für Unternehmen aller Branchen. Wir sprachen mit Christoph Borgert und Daniel Schweigatz, den Geschäftsführern von FM LeasingPartner, über das Angebotsportfolio, die Digitalisierung und aktuelle Unternehmensentwicklungen.

Text und Bilder: FM LeasingPartner GmbH

Kranmagazin: Herr Borgert, welche Vorteile bringt die Zusammenarbeit mit FM LeasingPartner für Kunden mit sich?

Christoph Borgert: Wir von FM LeasingPartner bieten unseren Kunden individuelle Finanzierungskonzepte aus einer Hand. Als Finanzierungsspezialist orientieren wir uns dabei an den spezifischen Bedürfnissen unserer Kunden und finden dank unserer Kooperation mit über 40 Leasing- und Finanzierungsgesellschaften für jede Anforderung die passende Finanzierungslösung.

Besonders in der Kran- und Schwerlastlogistik – einer stark spezialisierten Branche – schätzen unsere Kunden die Expertise unseres Teams. Einige unserer Firmenkundenberater sind seit über 30 Jahren in genau diesem Markt aktiv. Im Vergleich zu vielen Hausbanken bietet das eine überdurchschnittliche Tiefe und Nähe zu den branchenspezifischen Anforderungen.

Ein weiterer Vorteil: Das gesamte Finanzierungsmanagement wird von FM übernommen. Unsere Kunden können sich dadurch vollkommen auf ihr Kerngeschäft fokussieren.

Durch unsere einzigartige Zusammenarbeit mit unserer Tochtergesellschaft leasinGo GmbH wird unser klassisches Leistungsportfolio perfekt ergänzt: Über www.leasingo.de können gewerbliche Kunden jederzeit bis zu 40 Leasing- und Mietkaufangebote vergleichen, anfragen und direkt zum Abschluss bringen. Mit der digitalen Absatzfinanzierung „leasinGoPLUS“ bieten wir außerdem die perfekte



Daniel Schweigatz und Christoph Borgert, Geschäftsführer der FM LeasingPartner.

Lösung zur Verkaufsförderung für Hersteller und Lieferanten. Diese können ihren Kunden direkt am Point of Sale, mobil im Vertrieb oder auf der eigenen Website Finanzierungsangebote für ihre Produkte anbieten – und zwischenzeitlich sogar den finalen Vertrag herbeiführen.

Kranmagazin: Welche Objekte und Branchen stehen im Fokus Ihres Finanzierungsangebotes?

Daniel Schweigatz: Die Kran- und Schwerlastlogistik ist sicherlich einer unserer Kernbereiche. Doch unser Angebot ist deutlich breiter aufgestellt. Wir decken unter anderem die Bauwirtschaft, den Maschinenbau, die Landwirtschaft, den Automobilzuliefererbereich sowie

Schienenfahrzeuge und den Bereich Aviation ab. Hinzu kommen Lösungen für angrenzende Bereiche der Kranbranche, wie die Transportlogistik und erweiterte Hebetekniken. Grundsätzlich sind der Mobilien-Finanzierung bei FM LeasingPartner kaum Grenzen gesetzt, wir haben keine Objektausschlüsse. Wir haben auch Finanzierungspartner, die sich auf Themen wie IT, Oldtimer oder auch Tiere in der Landwirtschaft konzentrieren.

Kranmagazin: Wie flexibel sind Sie bei der Unterstützung von Investitionsprojekten, insbesondere im Hinblick auf Größenordnungen?

Christoph Borgert: Unsere Flexibilität ist eine unserer größten Stärken. Kunden können



uns bei Projekten ab einem Finanzierungsbedarf von 1.000 Euro ansprechen – nach oben gibt es keine Grenzen. Aktuell decken wir Investitionsvolumen bis über 100 Millionen Euro ab und platzieren jährlich über 700 Millionen Euro am Markt. Neben der Flexibilität schätzen unsere Kunden die schnelle Umsetzung. Wenn es sich um zeitkritische Investitionen handelt, finden wir auch innerhalb von 24 Stunden nach einem Gespräch eine passende Lösung. Gleichzeitig bleibt unser Ansatz langfristig: Unsere Experten sind nicht nur während des Vertragsabschlusses, sondern auch darüber hinaus Ansprechpartner für alle finanziellen Fragestellungen.

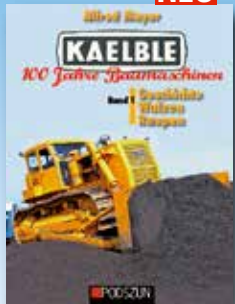
Kranmagazin: Ende 2024 gab es einen wichtigen Meilenstein in Ihrer Unternehmenshistorie. Welche Bedeutung hat der Zusammenschluss mit MRH Trowe für die Zukunft von FM LeasingPartner?

Christoph Borgert: Unsere bisherigen Gesellschafter Mathias Fröde und Wolfgang Müller haben ihre Anteile vollständig veräußert und unterstützen uns weiterhin in beratender Funktion. Die Leitung des Unternehmens bleibt in den Händen von Daniel Schweigatz und mir. Neu ist die Übernahme durch die MRH Trowe Credit & Finance GmbH, eine Gesellschaft der MRH Trowe-Gruppe – einem der führenden deutschen Industrieversicherungsmakler.

Durch den Zusammenschluss erwarten wir, dass unser bisheriger Wachstumskurs beschleunigt und intensiviert wird. Die Vorteile für Kunden liegen auf der Hand: Die Leistungen der FM LeasingPartner GmbH und der MRH Trowe-Gruppe können zukünftig gemeinsam angeboten werden. Die noch sehr junge Zusammenarbeit zeigt bereits jetzt große Erfolge und unterstützt unseren Wachstumskurs. Unser Ziel bleibt dasselbe: ein zuverlässiger, unabhängiger Partner für unsere Kunden zu sein.

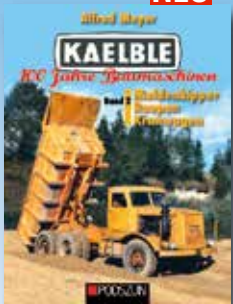
ANZEIGE

NEU



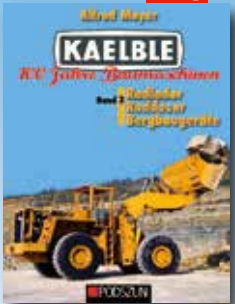
198 Seiten, 350 Abbildungen
fester Einband, 39,90 Euro
lieferbar

NEU



160 Seiten, 270 Abbildungen
fester Einband, 29,90 Euro
lieferbar ab Februar 2025

NEU



198 Seiten, 360 Abbildungen
fester Einband, 39,90 Euro
lieferbar ab März 2025

**Kostenloses
Gesamtverzeichnis:**

Podszun-Verlag GmbH
Elisabethstraße 23-25
59929 Brilon
info@podszun-verlag.de
www.podszun-verlag.de
Tel. 02961-53213

NEU



184 Seiten, 450 Abbildungen
fester Einband, 39,90 Euro
lieferbar



PODSZUN
Der Verlag für Motorbücher