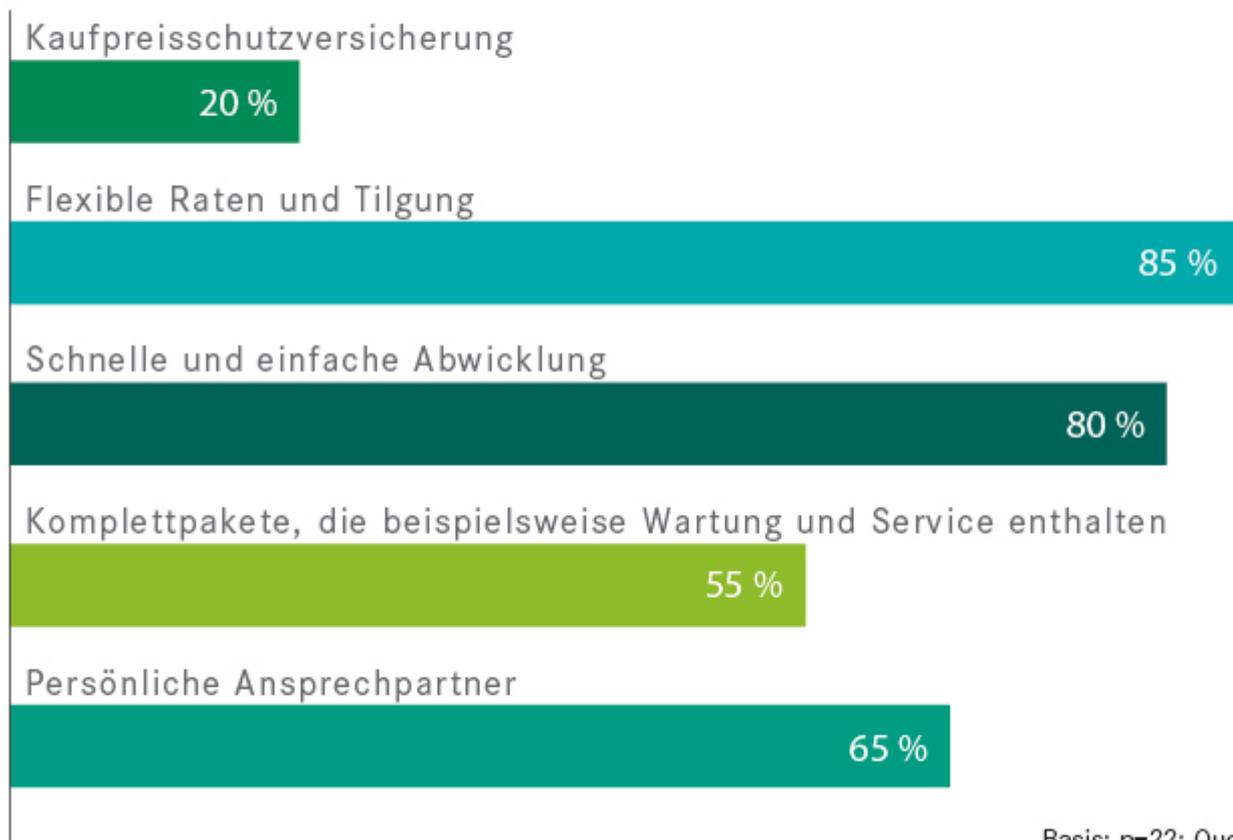


## Expertenpanel zu Finanzierungslösungen

Welche Erwartungen haben landwirtschaftliche Betriebe und Lohnunternehmen an Finanzierungs- und Leasinganbieter? Das Unternehmen befragte Multiplikatoren in der Landwirtschaft.

### ■ Welche Services sind für die Finanzierungslösungen von Landmaschinen

(Mehrfachnennungen möglich)



Basis: n=22; Que



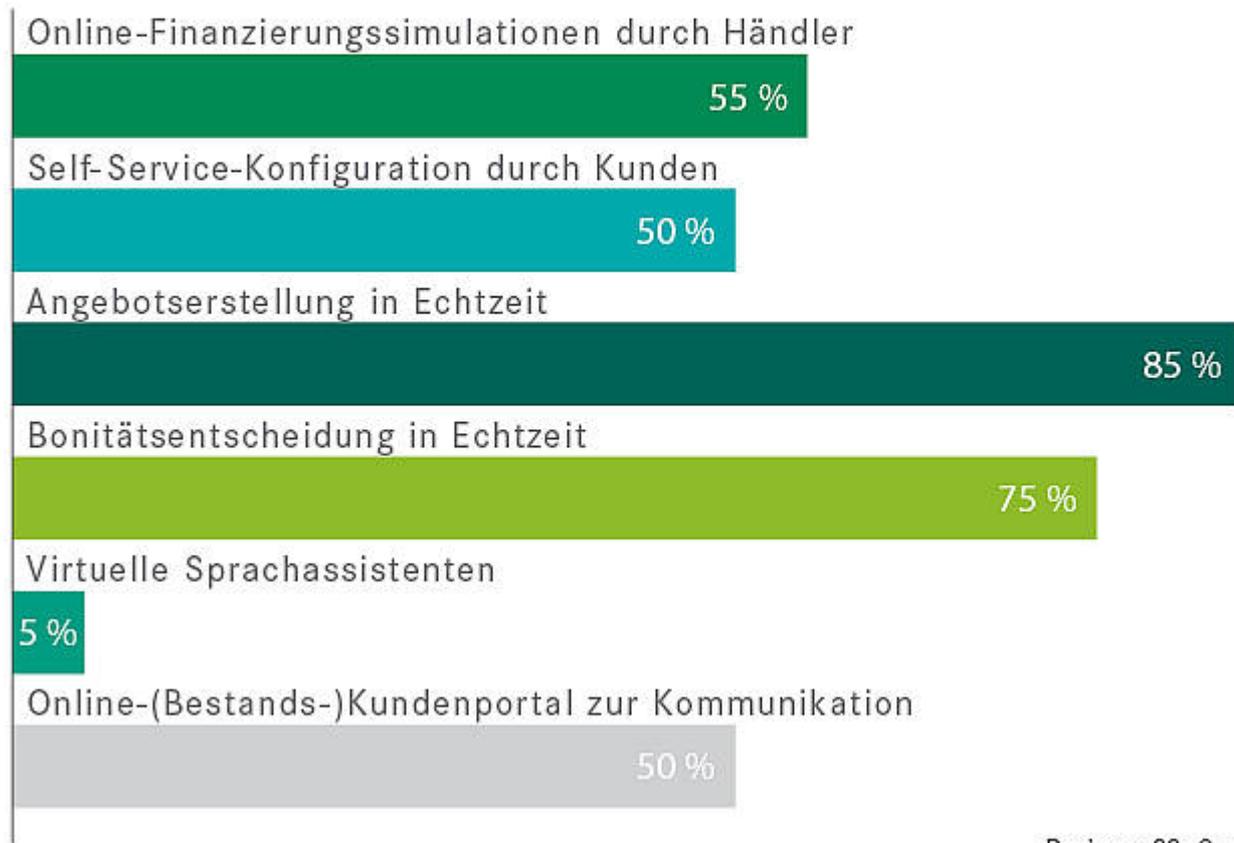
Werner Reyerding: „Leasing wird in der Landtechnik bedeutender.“

Finanzierungsalternativen wie Leasing, Miete oder Mietkauf gewinnen zunehmend an Bedeutung. Zu diesem Ergebnis kommt das Expertenpanel „Finanzierungslösungen für eine moderne Landwirtschaft“, das BNP Paribas Leasing Solutions auf der Agritechnica vorgestellt hat.

Welche Erwartungen haben landwirtschaftliche Betriebe und Lohnunternehmen an Finanzierungs- und Leasinganbieter? Welche Services sind für die Finanzierung von Landmaschinen besonders wichtig? BNP Paribas Leasing Solutions hat Landmaschinenhändler, Hersteller, landwirtschaftliche Unternehmen und Experten aus Verbänden und Politik hierzu befragt. Die Ergebnisse sind eindeutig: 78 Prozent der Teilnehmer sind der Meinung, dass Leasing im Jahr 2030 eine wichtige Finanzierungslösung sein wird. Im Vergleich: Heute messen 40 Prozent dem Leasing eine hohe Bedeutung zu. Eine ähnliche Entwicklung prognostizieren die Experten der Miete und dem Mietkauf. Für 61 Prozent ist die Miete 2030 ein wichtiges oder sehr wichtiges Instrument, für 53 Prozent der Mietkauf. Aktuell schätzen erst 40 beziehungsweise 45 Prozent diese Finanzierungsvarianten als wichtig ein.

## ■ Welche digitalen Services erwarten landwirtschaftliche Betriebe und Lohnunternehmen zukünftig von ihren Händlern im Bereich Maschinenfinanzierung/-leasing?

(Mehrfachnennungen möglich)



Basis: n=22; Quelle

Das entscheidende Kriterium für eine Finanzierungslösung ist und bleibt nach Meinung fast aller Experten (85 Prozent) die Flexibilität von Raten und Tilgung. „Wir entwickeln deshalb zusammen mit unseren Vertriebspartnern vor Ort Finanzierungskonzepte, die auf den Bedarf der Betriebe zugeschnitten sind. Kombiniert mit passgenauen Versicherungen bieten sie ein Höchstmaß an Flexibilität und Sicherheit“, sagt Werner Reyerding, Head of Sales Network bei BNP Paribas Leasing Solutions. So offeriert der führende europäische Anbieter von Einkaufs- und Absatzfinanzierungen bereits seit 2017 die sogenannte Pro Flex Finanzierung. Sie ermöglicht es dem Kreditnehmer, seinen Ratenplan bei Bedarf anzupassen oder Zahlungen temporär auszusetzen.

Ebenso wichtig ist für Händler und landwirtschaftliche Unternehmen eine schnelle und einfache Abwicklung, so die Einschätzung von 80 Prozent der befragten Experten. Digitale Services spielen hier eine große Rolle, da sie das Finanzierungsmanagement deutlich schlanker machen. So erwarten landwirtschaftliche Betriebe und Lohnunternehmen von ihren Händlern die Erstellung von Angeboten und die Bonitätsabfrage in Echtzeit. BNP Paribas Leasing Solutions bildet deshalb immer mehr Schnittstellen zwischen Händler, Kunde und dem Bankhaus digital ab.