

## Weidemann Financial Solutions

# Maschinen, Finanzierung und Service aus einer Hand

Kooperation der Weidemann GmbH und BNP Paribas Leasing Solutions bietet Finanzierungslösungen und Services für Händler und Endkunden

Weidemann Financial Solutions, eine Kooperation des Maschinenherstellers mit der BNP Paribas Leasing Solutions, will ab sofort die Händler der Marke als Finanzierungspartner unterstützen. Beide Partner arbeiten bereits seit über zwei Jahrzehnten zusammen und bauen nun die Angebotspalette für die Händler und Endkunden weiter aus. Das Angebot reicht von der Einkaufs- und Lagerfinanzierung bis hin zu Endkundenlösungen wie Kredit, Leasing und Mietkauf inklusive ergänzender Services und Versicherungen. Die Weidemann GmbH verkauft ihre Arbeitsmaschinen in über 30 Länder weltweit. BNP Paribas Leasing Solutions ist nach eigenen Angaben in Europa Marktführer in der Landmaschinen-Finanzierung und verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in diesem Sektor.

## Vorteile für Händler und Kunden

Der Landmaschinenhandel soll einige Vorteile mit den Weidemann Financial Solutions Angeboten haben: Durch die verschiedenen Möglichkeiten zur Lagerfinanzierung können die eigenen Lagerbestände optimiert werden. Gleichzeitig kann der Händler seinen Kunden branchenspezifische und attraktive Finanzierungslösungen offerieren. Das Portfolio reicht von klassischen Krediten, unterschiedlichen Leasingmodellen wie Teilamortisation oder Full-Service-Leasing bis hin zu Miete oder Mietkauf. Daran geknüpfte Versicherungen, etwa Maschinenbruch- oder Kaufpreisschutz, bieten hohe Sicherheit. Außerdem können die Kunden über das Vertragsmodul „Pro-Flex“ einmal jährlich ihre Kredit- beziehungsweise Mietkaufraten bei Bedarf anpassen.

Für das Angebots- und Vertragsmanagement steht Händlern das Internet-Portal „Lease Offers“ von Weidemann Financial Solutions zur Verfügung. Damit können sie den gesamten Finanzierungsprozess von der Kalkulation und Anfrageeinreichung über die Genehmigung und digitalen Vertragsunterzeichnung bis zur Auszahlung schnell und kontaktlos abwickeln.

## Digitale Services zur Verkaufsunterstützung

Für die Kunden ist es möglich, mit der E-Signature ihre Vertragsdokumente einfach digital zu unterzeichnen und sich über Video Ident online zu identifizieren. Bei Fragen zum allgemeinen Dienstleistungs- und Serviceangebot, aber auch zu individuellen Vertragsgestaltungen, steht den Händlern ein Expertenteam zur Seite.

„Mit Weidemann Financial Solutions bieten wir dem Landmaschinenhandel und den landwirtschaftlichen Betrieben Maschinen und Finanzierung aus einer Hand. Das hat viele Vorteile: Die Finanzierungsangebote sind exakt auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten und ermöglichen Betrieben den Zugang zu modernen Maschinen und Technologien. Händlern eröffnen sie neue Vertriebsmöglichkeiten. Wir freuen uns, mit Weidemann als langjährigem Partner noch intensiver zusammenzuarbeiten“, so Christoph Runde, Head of Partnerships, BNP Paribas Leasing Solutions.

Bernd Apfelbeck, Kaufmännischer Geschäftsführer Weidemann GmbH: „BNP Paribas Leasing Solutions verfügt über erstklassiges Finanzierungs- und Asset-Knowhow und kennt die Agrarbranche wie wir sehr genau, so dass die Entscheidung für diesen Finanzierungspartner eindeutig war. Mit dem gewählten Finanzierungsportfolio bieten wir unseren Händlern und Endkunden attraktive Möglichkeiten, die genau auf deren wirtschaftliche Situation zugeschnitten sind.“



Bernd Apfelbeck: „Bieten Händlern und dem Kunden auf deren wirtschaftliche Situation genau zugeschnittene Möglichkeiten.“  
enger zusammenzuarbeiten.“



Christoph Runde: „Wir freuen uns, mit Weidemann noch enger zusammenzuarbeiten.“