

# «Raiffeisen ist eben wirklich eine unkomplizierte Bank.»

Thomas Simmler, Inhaber,  
Simmler Baumaschinen AG

## Simmler Baumaschinen AG

Die Simmler Baumaschinen AG ist Spezialistin für Reparatur, Verkauf und Vermietung von Baumaschinen wie beispielsweise Bagger, Radlader oder Gabelstapler. Inhaber Thomas Simmler gründete das Unternehmen vor 20 Jahren als Einmannbetrieb. Mittlerweile zählen zu seinem Team elf Mitarbeiter und zwei Lehrlinge.

# Liquidität schonen – auch im eigenen Geschäft

Der Kauf von Baumaschinen ist kapitalintensiv. Thomas Simmler, Inhaber der Simmler Baumaschinen AG, suchte darum nach einer Lösung, die nicht nur seine eigene Liquidität schont, sondern auch die Flexibilität seiner Kunden wahrt.

TEXT: Bettina Bhend BILDER: Daniel Ammann

**D**as ursprüngliche Kerngeschäft von Thomas Simmler ist die Reparatur von Baumaschinen. Doch dieses Geschäft kann nicht isoliert betrieben werden. «Die Bedeutung von Kundenbindung und Garantien ist in unserer Branche enorm gestiegen. Ich kann eigentlich nur diejenigen Maschinen reparieren, die ich zuvor auch verkauft habe. Und um Maschinen zu verkaufen, muss ich auf den Baustellen aktiv präsent sein – zum Beispiel mit Mietmaschinen.» Die drei Geschäftsbereiche der Simmler Baumaschinen AG, Reparatur, Verkauf und Vermietung, bedingen sich also gegenseitig.

## Herausforderung: gebundene Liquidität

Der Verkauf hatte für Thomas Simmler allerdings lange Zeit den Nachteil, dass er liquide Mittel bindet. «Denn Ratenzahlung ist bei grossen Baumaschinen gang und gäbe. Bislang habe ich das so gehandhabt, dass ich die Maschinen selber gekauft habe und meine Kunden sie abbezahlen – auf Kosten meiner eigenen Liquidität.»

Seit rund zwei Jahren ist das nun nicht mehr nötig, weil er im Rahmen einer Vendor-Leasing-Partnerschaft mit Raiffeisen zusammenarbeitet. Dabei muss Thomas Simmler lediglich einen Leasingantrag für seine Kunden stellen. Das geht

einfach via Online-Tool. Entspricht der Antrag den Anforderungen, kauft Raiffeisen die gewünschte Maschine und stellt sie dem Kunden gegen die Bezahlung von Leasingraten zur Verfügung. Die Liquidität der Simmler Baumaschinen AG wird nicht mehr länger blockiert, sondern kann für die Weiterentwicklung des Unternehmens genutzt werden.

## Einfachheit, die sich auszahlt

Bis zur Obergrenze von 300'000 Franken kommt bei der Objektkategorie Baumaschinen ein vereinfachter Kreditprüfungsprozess zur Anwendung, wie Peter Büchi, Gruppenleiter Vendor-Leasing bei Raiffeisen Schweiz, erklärt: «Es müssen genau drei Bedingungen erfüllt sein, damit wir den Kunden der Simmler Baumaschinen AG ein Leasing bewilligen können: Wir brauchen eine zufriedenstellende Creditreform-Bonitätsauskunft des Unternehmens, es muss seit mindestens drei Jahren bestehen und einen Eintrag im Handelsregister vorweisen.»

Die Einfachheit zahlt sich für Thomas Simmler aus. Wenn er heute in →

### Rechenbeispiel Finanzierung Baumaschine\*

Neupreis Maschine: 100'000 CHF

Laufzeit: 48 Monate

#### Finanzierungskonditionen:

- Einmalige Zahlung: 20'000 CHF
- Monatliche Rate: 1'760 CHF
- Gesamtkosten: 102'720 CHF

\* Fiktives Rechenbeispiel, alle Zahlen basieren auf Annahmen der Redaktion

## Absatzförderung dank Leasing

**«Man kann sich auch am späten Freitagabend noch mit Fragen und Problemen melden. Das kenne ich so von anderen Banken nicht.»**

Thomas Simmler, Inhaber,  
Simmler Baumaschinen AG

einem Verkaufsgespräch merkt, dass die Gesamtsumme für einen Kunden schwierig zu stemmen ist, bringt er Leasing ins Spiel. «Ich muss mir keine Gedanken machen, ob der Leasing-Antrag angenommen wird. Sind die drei Bedingungen erfüllt, weiss ich, dass ich meinem Kunden diese Finanzierung anbieten kann.» So macht Thomas Simmler aus einem interessierten Kunden kurzerhand einen Käufer und fördert seinen Absatz.

### **Flexibilität dank Rahmenvertrag**

Und auch für kompliziertere Fälle finden die Partner passende Lösungen. «Kürzlich fragte mich ein Unternehmer betreffend Baumaschinen-Leasing an – sein Unternehmen hatte er allerdings gerade erst gegründet, es bestand also noch nicht die geforderten drei Jahre», berichtet Thomas Simmler. Die vereinfachte Prüfung kam in dieser Situation folglich nicht infrage. Stattdessen definierten Käufer und Verkäufer zusammen mit Raiffeisen individuelle Konditionen, die für alle Seiten stimmten.

Dieses Entgegenkommen schätzt Thomas Simmler an Raiffeisen. «Es ist

eben wirklich eine unkomplizierte Bank. Man ist per Du, kennt die Leute, mit denen man zusammenarbeitet, und kann sich auch am späten Freitagabend noch mit Fragen und Problemen melden. Das kenne ich so von anderen Banken nicht.»

Für Thomas Simmler war es daher ein logischer Schritt, auch bei seiner eigenen Flotte an Miet- und Demomaschinen auf Raiffeisen Leasing zu setzen. Seit letztem Herbst verfügt er über einen Rahmenleasingvertrag, innerhalb dessen Grenzen er frei und ohne administrativen Aufwand neue Fahrzeuge anschaffen kann. Ihm bringt das die nötige Flexibilität – und seinen Kunden die Gewissheit, dass die Simmler Baumaschinen AG stets die neusten Modelle im Angebot hat.

Die Simmler AG liefert Lösungen nach Mass – in der Werkstatt und bei der Finanzierung.

