

FinancingPLUS: meer Festool zonder hoge investeringen

21-06-2022 07:00



Leasen zonder verborgen kosten

- Lage maandelijkse kosten voor kwaliteitsapparatuur
- Geen aanslag op liquiditeit
- Geen aanbetaling, administratie- of gebruikskosten
- Dankzij Garantie all-inclusive geen extra inboedelverzekering nodig
- Contract stopt automatisch na 36 maanden
- Mogelijkheid overname, tegen lage bijdrage

Met Festool FinancingPLUS kunnen bedrijven en ondernemers Festool-producten tegen lage maandelijkse vaste kosten leasen. Bij reparaties geldt de Festool Garantie all-inclusive, waardoor afhaal- en reparatiekosten achterwege blijven. En bij diefstal van de machines betaal je alleen een eigen risico en wordt snel vervangende apparatuur geregeld. Tijdens de vaste leaseperiode van drie jaar worden geen onvoorziene extra kosten zoals administratie-, opstart- of verzekeringskosten berekend. Is de leasetermijn van 36 maanden verstreken? Dan kan de gebruiker de machines tegen een lage bijdrage overnemen.

Niet alleen voordelen voor de gebruiker, maar ook voor de Festool-dealer

“Een sterkere concurrentiepositie en een nieuwe manier van het creëren van upselling zijn de voordelen voor de Festool-dealer”, zegt Ronald Andriessen, directeur Benelux bij Festool. “Met als grootste voordeel dat dealers binnen 48 uur na afsluiting van het contract de factuur betaald krijgen. Zet je dit af tegen de zeer ruime betalingstermijnen in de bouwbranche, dan is dit heel interessant. Geen grote bedragen die lang uitstaan zonder rendement op te brengen, maar binnen twee werkdagen het geld op je rekening.”

“Er is een groep klanten die hiervoor openstaat”

Cor Ceelen van Probin Soest

“Bij Probin zijn we als één van de eersten met Festool FinancingPLUS begonnen. Daardoor kregen we zeker in het begin aanvragen van ondernemers uit een grotere regio. We merkten dat ze op zoek waren naar Festool FinancingPLUS. Over regio's gesproken: ik denk wel dat dit soort concepten regiogebonden zijn. In het westen van ons land zijn ze meer gemeengoed, hoe meer je naar het oosten gaat neemt het gebruik af. Daar denken ze vaker: 'Eerst verdienen, dan kopen'. Je merkt dat er een tweedeling is, waarbij een gedeelte van onze klanten zegt: 'Wat moet ik met financiering van machines?' En er is een groep die hiervoor openstaat om zo direct en eenvoudig met een aantal kwaliteitsmachines aan de slag te gaan.”

Hoe we het aan onze klanten aanbieden hangt sterk van de situatie af. Zeker wanneer iemand tegen het aanschafbedrag van nieuwe machines aanhikt, dan brengen we het ter sprake. We vragen of hij ermee bekend is en vertellen erover. Dat kan een trigger zijn. Vaak zie je dat ze voor enkele euro's per maand extra meer machines willen. Die stap is makkelijker te nemen met dit concept. Want wanneer je de aanschafwaarde terugbrengt naar een maandbedrag, dan lijkt het veel minder geld.

“In onze winkel maken we gebruik van POS-materialen en we promoten het in de Probin-brochures.”

De afhandeling gaat super, alle aanvragen die we tot nu gedaan gemaakt hebben zijn positief. Zeker bij de eerste aanvraag moet je je er wel even in verdiepen. Zo'n aanvraag wordt snel en netjes afgehandeld, binnen een paar uur hebben wij al reactie. Het bijkomende voordeel is dat we snel ons geld hebben. De upsell gaat eenvoudig, een klant kan tot 30% van de waarde aan verbruiksmateriaal en accessoires meefinancieren.

Over de ondersteuning vanuit Festool zijn we tevreden. Natuurlijk waren er in het begin een aantal aanloopdingetjes. Maar toen was het voor iedereen nog nieuw. Dat is goed opgepakt en opgelost door verder te finetunen. Samen met de kredietverstrekker en Festool hebben we nu een mooie driehoek.”

“Werken zonder kopzorgen”

Mikell Hooper van MH Bouwdivisie

“In het najaar bestaat mijn bedrijf tien jaar. De werkzaamheden zijn heel divers, van renovaties tot verbouwingen met daarbij alle voorkomende werkzaamheden. Hiervoor had ik veel machines van verschillende merken. Daarvan weet je dat dit dure investeringen zijn met een hoge afschrijving. Maar goed gereedschap verdient zich ook terug: het moet gewoon kwalitatief zijn. Een tijdje geleden zijn mijn machines uit mijn auto gestolen. Dat was ook nog in de coronaperiode, waardoor ik andere prioriteiten had. Ik ging nadenken of nieuw gereedschap aanschaffen de meest logische optie was. Ik lease namelijk mijn bedrijfsauto en ik zag daarvan in, bijvoorbeeld bij het onderhoud. Daar heb ik achteraf nooit extra kosten. Bovendien zitten de kosten voor de verzekering in mijn maandbedrag verwerkt. En de verzekeringspremie was aardig hoog bij mijn machines.

Na een online zoektocht kwam ik bij Festool FinancingPLUS uit. Online deed ik een aanvraag bij Probin Soest. Zij namen contact met mij op en we maakten een afspraak om mijn wensen te bespreken: wat heb ik nodig en welk product past daar het beste bij? De aanvraag ging soepel en de verwerking ook, de klantenservice van Festool denkt goed mee. Toen ik de offerte had geaccepteerd, kon ik binnen een week mijn nieuwe machines ophalen. Het is goed gereedschap en het doet mij financieel minder pijn, omdat ik nu maandelijks betaal. Dankzij de garantie, de snelle service en de verzekering werk ik nu zonder zorgen. Want laatst waren mijn machines weer gestolen, ditmaal van de bouwplek. Nu hoefde ik alleen mijn eigen risico te betalen. In een paar

dagen had ik weer nieuwe machines.

Over drie jaar heb ik de kans om ze over te nemen, dan zet ik ze in als een noodproduct. De technische ontwikkelingen gaan namelijk snel, tegen die tijd zullen er weer betere machines aangeboden worden. Daar hoef ik mij nu ook geen zorgen over te maken. Ik betaal een bedrag en daardoor kan ik met plezier mijn werk doen. Is een machine stuk? Dan wordt deze netjes opgehaald en krijg ik een berichtje wanneer ik deze weer terug krijg. Er is nooit discussie, waardoor ik aan het werk kan blijven. Met Festool FinancingPLUS wordt het voor iedereen toegankelijk om met hun machines te werken.”

Festool, Waddinxveen, +31 (0) 182 62 19 40, www.festool.nl, marketing-nl@festool.com

Redactie