

Husqvarna: 'Onze relatie gaat verder dan verkering'

28-03-2013 01:00



De tuinmachinemarkt heeft het de laatste jaren niet makkelijk. Het weer zit niet helemaal mee en ook de conjunctuur loopt stroef. Zowel de consument als de professionele gebruiker houden de hand op de knip en bedenken zich twee, drie keer bij een grote aanschaf. Die factoren zijn moeilijk te beïnvloeden. Hoewel? Husqvarna bedacht Husqvarna Finance. Daarvoor ging het concern in zee met de Santander Groep en De Lage Landen.

Betrouwbare partners

Het principe is simpel. Een klant gaat naar de winkel en kiest daar een machine die bij hem past. Vervolgens kan hij die voor een vast bedrag per maand (afhankelijk van de aanschafwaarde) gedurende een vastgestelde periode betalen: na die periode is de machine eigendom van de koper. Husqvarna noemt het bewust geen leasen. "Nee, leasen heeft een negatieve klank. Bovendien betaal je het product anderhalf keer", legt algemeen directeur Kees van Opdorp uit. "Je kunt je aanschaf in ons plaatje financieren met een rekening courant of met een zakelijk krediet. Voor de consument hebben we de Santander Groep in de arm genomen, de Europese marktleider op het gebied van consumentenkrediet. Voor de zakelijke markt werken we samen met de De Lage Landen. Zowel de consument als de professional leveren de gevraagde cijfers in en we regelen de afhandeling in sneltreinvaart. Het enige dat de professionele klant moet doen, is de btw voorschieten."

Stabiele constructie

Volgens Van Opdorp zijn de voordelen legio. Niet alleen is de klant na de looptijd juridisch eigenaar van de machine, ook betaalt de professionele klant tijdens de introductieperiode geen rente. Daarnaast wordt de dealer ontzorgd. "Eigenlijk hoeft hij weinig te doen: hij moet verkopen. Als de machine geleverd wordt, krijgt de dealer zijn geld. Wij behandelen de aanvraag en koppelen die terug met de dealer. En de klant betaalt zijn maandbedrag. Meer is het niet."

Naast het feit dat de afhandelingsprocedure de dealer weinig tijd kost, biedt het systeem, volgens Van Opdorp, legio andere voordelen. "Als dealer krijg je de mogelijkheid om meer te verkopen en je kunt je functie versterken. Jouw specialisme wordt belangrijker dan de prijs. Bovendien doe je aan klantenbinding, want de machines moeten ook onderhouden worden. Het systeem is bovendien erg makkelijk en je kunt machines verkopen met een behoorlijke kassa-aanslag. Zeker voor de professionele klanten biedt Husqvarna Finance voordelen: een aanschaf van een machine is een behoorlijke investering en door dit systeem houd je meer liquide middelen waardoor de financiële positie van je bedrijf beter is. Je beschikt over de nieuwste machines, waardoor je veel efficiënter kunt werken. De onderhoudskosten zijn laag, de bedrijfszekerheid hoog. Bovendien heeft een machine altijd een restwaarde, dus heb je aan het eind van de rit nog een spaarpotje achter de hand. Voor ons en onze partners is de constructie ook stabiel: je financiert met de machine als belangrijkste onderpand."

Maatwerk

Husqvarna Finance werkt versterkend, voor iedereen. Het systeem biedt bovendien maatwerk: de klant kan al dan niet voor een aanbetaling kiezen en de termijnduur bepalen (24/36/48 maanden). En ook de dealer heeft verschillende opties om uit te kiezen. Van Opdorp: "In principe sluit de dealer de deal, financiert Husqvarna Finance het project en betaalt de klant maandelijks aan de De Lage Landen. Daartussenin zijn er meerdere mogelijk. Heeft de dealer geen voorraad, leveren wij hem de machine die hij op zijn beurt zijn klant levert. De dealer krijgt dan een percentage van de brutoverkoopprijs. Voegen we nog een garantstelling toe, dan staan wij, Husqvarna, garant middels een terugkoopverklaring. In dit geval krijgt de dealer wederom een percentage van de brutoverkoopprijs. Op deze manier verdiepen we de relatie met onze dealers. Onze Husqvarna-relatie gaat verder dan verkering."

Marc Nelissen