

*Kauffinanzierungsangebot für Installateure mit Ausstellung*

# „Pharo Finanz“ soll Kassen klingeln lassen

*Wenn es nach Hansgrohe geht, dann schwappt demnächst eine riesige Finanzierungswelle aus dem tiefsten Schwarzwald bis in die Badezimmer der norddeutschen Tiefebene. Der Armaturenhersteller hat für seine „Pharo“-Produkte ein Finanzierungskonzept entwickelt, das den Umsatz der Installateure gewaltig ankurbeln soll. Während einer Auftaktveranstaltung wurde das Programm „Pharo Finanz“ 130 Installateuren des i-Clubs präsentiert.*

Die komplett vormontierten „Pharo“-Duscheinheiten (Duschtempel und -paneele) sind schön, aber für manchen auch schön teuer. Das kann den Preis eines Kleinwagens schon mal überschreiten. Deshalb liegt die Idee nahe, die für Autos, Motorräder und mittlerweile auch Heizungsanlagen üblichen Finanzierungskonzepte auch auf Duschtempel & Co. anzuwenden. Zumal die Konkurrenz der Billiganbieter nicht schläft und Duschpaneele, Dampfrundduschen etc. nahezu verramscht.

Als Partner von Hansgrohe wurde die Beneficial Bank in Frankfurt gewonnen, die über langjährige Erfahrungen mit Kauf-Finanzierungen verfügt und u.a. mit Herstellern wie Harley Davidson, Weru und Viessmann zusammenarbeitet. Wie ein Sprecher der Bank meinte, habe die Entwicklung der letzten Jahre gezeigt, daß die Verkaufszahlen in einem vom Konsumrückgang geprägten Umfeld durch das Anbieten von attraktiven Finanzierungskonzepten erheblich gesteigert werden könnten. Die-

se Angebote würden hauptsächlich von Kunden wahrgenommen, die ihre finanziellen Reserven nicht anfassan wollten und wegen des attraktiven Zinsangebotes ihre erst für später geplante Investition doch schon heute tätigten.

## **Und so funktioniert's**

Die Idee ist also nicht neu, doch „Pharo“ sieht sie aber als für die Sanitärbranche neue und wirkungsvolle Möglichkeit der Absatzförderung. Es sollen also Kunden gewonnen werden, deren Wünsche bei der Badgestaltung ansonsten an zu kleinen Budgets scheiterten.

Das Konzept funktioniert folgendermaßen: Der Installateur verkauft dem Endnutzer das gewünschte „Pharo“-Produkt. Eine Anzahlung von mindestens 20 % des Kauf-



*Über 130 Installateure aus dem i-Club von Hansgrohe informierten sich in Göttingen über „Pharo Finanz“ zur Belebung des Privatkundengeschäfts*

preises kommt direkt vom Kunden. Der Installateur bestätigt die Identität des Käufers (dazu genügt der Personalausweis), schaltet die Beneficial Bank Frankfurt per Fax oder kostenfreiem Telefon ein und erhält in der Regel binnen weniger Minuten die Kreditfreigabe. Dann wird der Kaufvertrag unterzeichnet und der Sanitärfachhandel liefert wie gewohnt die Ware. Die Bank überweist dem Installateur die Kaufpreissumme. Somit ist der Installateur aus dem Schneider, denn die Bank haftet für den erteilten Kredit und treibt ihn schlimmstenfalls beim Kunden ein.

## Kein Finanzierungsrisiko

Der Installateur habe kein Finanzierungsrisiko, denn um Forderungsausfälle kümmere sich die Beneficial Bank. Das Feilschen um Preis und Rabatte entfalle. Denn entscheidend für den Kauf sei nicht der Produktpreis, sondern die Finanzierungsmöglichkeit und die günstigen Konditionen. Die Zinskonditionen lägen unter dem marktüblichen Niveau. In anderen Branchen werden deshalb bei Verkaufsfinanzierungen nahezu

## Das Wichtigste im Überblick

- Es können ausschließlich Produkte der Programmarke „Pharo“ von Hansgrohe finanziert werden.
- Grundvoraussetzung für die Kreditvergabe ist die Selbstauskunft des Kreditnehmers und der Identitätsnachweis des Verkäufers
- Finanzierungssatz: 3,99 % (effektiv), 3,91 % (nominal)
- Anzahlung mind. 20 % vom Kaufpreis (inkl. MwSt.)
- Laufzeiten:  
Der zu finanzierende Restkaufpreis wird in gleichen Monatsraten zurückbezahlt. Die Kreditlaufzeit bestimmt der Kreditnehmer. Er hat die Wahl zwischen 12, 18, 24 und 36 Monaten.
- Sondertilgungen sind jederzeit möglich
- Finanzierbar ist nur der Produktkaufpreis inkl. MwSt. und nicht die Einbauleistung.
- Der Kredit wird von Pharo zu 50 % subventioniert. Weitere 50 % subventioniert der Verkäufer.

	Laufzeiten			
	12 Monate	18 Monate	24 Monate	36 Monate
Kaufpreis inkl. MwSt.	2584,00	2584,00	2584,00	2584,00
abzgl. 20 % Anzahlung	516,80	516,80	516,80	516,80
Restkaufpreis= Nettokreditbetrag	2067,20	2067,20	2067,20	2067,20
Raten für Kunden	175,92	118,43	89,68	60,95
Gesamtbetrag	2111,04	2131,74	2152,32	2194,20
Einmaliger Subventions- betrag Installateur	33,08	47,55	61,81	88,99
Einmaliger Subventions- betrag Pharo	33,08	47,55	61,81	88,99
Zinssatz	3,99 % effektiv, 3,91 % nominal			Alle Beträge in DM

### Beispielrechnung für „Pharo Duschpaneel exklusiv“ ohne Restschuldversicherung (RSV)

keine Nachlässe eingeräumt. Anstatt Rabatte zur gewähren, übernehme der Installateur von den eingesparten Nachlässen einen einmaligen, geringen Betrag zur Kreditsubventionierung (zwischen 1,6 % und 4,3 % des zu finanzierenden Betrages – also mehr oder weniger der normale Skontobetrag). Finanzierbar sei natürlich nur der Produktkaufpreis (inklusive MwSt.), nicht die Einbauleistung (Montage). Vorteile für den Endkunden: Er könne sein „Pharo“-Produkt sofort kaufen, nach Einbau nutzen und bequem monatlich abzahlen. Durch die Wahl der Kreditlaufzeit bestimme er die Größenordnung der Zahlung.

## Nur für Ausstellungs-Installateure

„Pharo“ will die Möglichkeit der Kauffinanzierung nur Installateuren mit eigener Ausstellung anbieten. Denn man vertritt die Theorie, daß sich diese Produkte in erster Linie dann verkaufen, wenn sie gezeigt werden. Das bedeutet, daß mindestens ein „Pharo“-Produkt in der Ausstellung, im Verkaufsraum oder im Beratungsbereich zu sehen und mit dem Verkaufspreis (inklusive MwSt.) sein muß. Dazu werden entsprechende Aufkleber geliefert, die auf die Finanzierungsmöglichkeit mit dem Zinssatz 3,99 % hinweisen. Die Preisauszeichnung nimmt der Installateur selber vor. Da Hansgrohe diese Finanzierung als Exklusivleistung für die aktiven Handwerkspartner betrachtet, die dem Installateur auch Wettbewerbsvorteile bringt, wird eine entsprechende Gegenleistung erwartet. Der anbietende Installateur wirbt regional mindestens zweimal im Jahr für diese Finanzierungsmöglichkeit. Dazu stellt „Pharo“ entsprechende Werbemittel zur Verfügung. Allerdings trägt der Installateur die Kosten der Anzeigenschaltung. Bundeswei-

te Unterstützung soll eine überregionale Werbekampagne garantieren, die auch die „Pharo“-Finanz-Hotline bekanntmachen wird, über die sich der Endkunde schnell und unkompliziert über das Konzept informieren kann.

Fräglich ist, ob man diese Finanzierungsmöglichkeit nur auf „Pharo“-Produkte beschränken kann. Die Schwarzwälder stellen deshalb schon Überlegungen an, u. U. auch andere Hansgrohe-Markenarmaturen in das Konzept miteinzubeziehen. Das funktioniert allerdings nur unter der Voraussetzung, daß ein „Pharo“-Produkt gekauft wird. Dann fehlen eigentlich nur noch Keramik-, Vorwandinstallations- und ein paar andere Hersteller – und das Bad auf Pump ist komplett. SH

## Leserbriefe,

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion unter

(07 11) 6 36 72 55  
(07 11) 6 36 72 76

oder per Post:

Gentner Verlag Stuttgart,  
SBZ-Redaktion,  
Forststraße 131, 70193 Stuttgart