

## Vendor-Partnerschaften sind die Zukunft!



*Mag. Henrik Kay Kinder,  
Head of International  
Business Line  
Construction & Transport  
und Vendor & Key Account*

Für die beiden VB LEASING International (VBLI)-Geschäftsbereiche Construction & Transport sowie Vendor & Key Account sind internationale Vendor-Partnerschaften von stark wachsender Bedeutung. Der Abschluss und die Pflege solcher Partnerschaften sind daher Schwerpunkte in der VBLI-Geschäftstätigkeit und sichern die positive Entwicklung des Unternehmens.

In immer vernetzteren Wirtschaftsräumen, in denen Produkte einerseits durch das Internet und andere Informationsplattformen permanent vergleichbarer werden, andererseits er auch Alleinstellungsmerkmale eines Produktes immer seltener vorhanden sind, ist es für einen Hersteller von Investitionsgütern zunehmend wichtig, neben einem guten Produkt auch Zusatzservices anzubieten.

Das sogenannte „One-Stop-Shopping“ soll dem Kunden ermöglichen, alle mit dem Produkt in Zusammenhang stehenden Dienstleistungen direkt vom Hersteller beziehen zu können, dem Produzenten aber gleichzeitig die Möglichkeit geben, durch diese Zusatzangebote den Kunden fester an sich zu binden. Ein wichtiger Teilbereich dieses Konzeptes ist die Absatzfinanzierung.

### Lukrativer Markt

Gerade in noch nicht voll entwickelten Märkten des CEE-Raumes, in denen die VBLI seit über zehn Jahren erfolgreich tätig ist, spielt die Finanzierung von Investitionsgütern als absatzpolitisches Instrument eine außerordentlich wichtige Rolle. Zunehmend drängen engagierte Jungunternehmer, die aber (noch) nicht über eine ausreichende

stitions-gütern als absatzpolitisches Instrument eine außerordentlich wichtige Rolle. Zunehmend drängen engagierte Jungunternehmer, die aber (noch) nicht über eine ausreichende



*Vendor-Partnerschaften wie jene mit der Terra-Gruppe bringen Vorteile für den Hersteller, den Kunden und VB LEASING.*