

# amag

# Leasing

Leasing als Schlüssel zum  
Erfolg im Bikehandel



INFO <sup>2022</sup>  
**TECH**  
NOTT WIL  
19. & 20. JANUAR

# Beschäftigen Euch diese Themen?



**Kunden**



Gewinnen



**Preise**



Erhalten



**Lager**



Abbauen



Binden



Marge sichern



Planen

# Beschäftigen Euch diese Themen?

Dann lasst uns darüber sprechen, wie Leasing Antworten geben kann.

Wir sind



**Piero Imbrogno**

Business Developer B2B  
New Mobility

Mobile +41 79 799 26 36  
[piero.imbrogno@amag.ch](mailto:piero.imbrogno@amag.ch)



**Nicolas Lüthi**

Business Developer B2C  
New Mobility

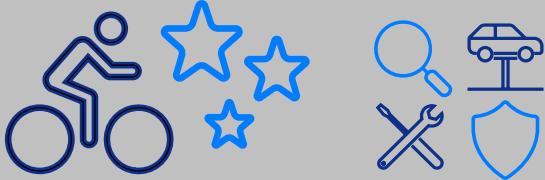
Mobile +41 79 701 89 38  
[nicolas.luethi@amag.ch](mailto:nicolas.luethi@amag.ch)

# Bevor wir starten, etwas zur AMAG Gruppe



# Und etwas zur AMAG Leasing

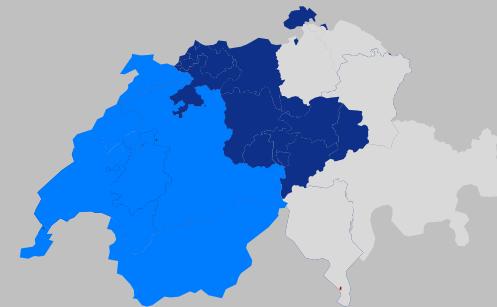
## Unser Kerngeschäft



Seit 1980 erfüllen wir Mobilitätsträume und sind der Leasingpartner der Wahl für unsere Privat- und Geschäftskunden: Von Wartungs-Services zu Versicherungsprodukten, wir bieten sorgloses «All-Inclusive-Leasing»

## Starke Partnerschaft

Wir bieten unseren Handelspartnern moderne und attraktive Finanzierungs- & Dienstleistungslösungen für Lager- & Endkundenfahrzeuge und betreuen sie und ihre Kunden freundlich und professionell



490 Partnerbetriebe in der Schweiz und im Fürstentum Lichtenstein  
**Davon >50 Bike-Händler**

## Kundenzufriedenheit



Wir betreuen professionell die Anliegen unserer Kunden

**162**<sub>Tsd</sub>  
Kunden

**145**<sub>Tsd</sub>  
Telefonate

**270**<sub>Tsd</sub>  
E-Mails



## Kunden



Gewinnen



## Marge



Preis erhalten



## Lager



Abbauen



Binden



Aftersales sichern



Planen

# Hallo, ich bin Lisa

- Marketing Managerin
- 26 Jahre, sportlich, reiselustig
- Wohnt in Bern, Breitenrain



## Lisas Haushaltsbuch | monatlich

Nettolohn:	6'050 CHF
- Miete	2'000 CHF
- Krankenkasse	350 CHF
- Kommunikation	150 CHF
- Mobilität	200 CHF
- Streaming/Abo	40 CHF
- Essen	800 CHF
- Kleidung	250 CHF
- Freizeit	250 CHF
- Versicherung	150 CHF
- Sparen/Investieren	300 CHF
- Rücklage Steuern	500 CHF

**Verfügbare Mittel**

**1'060 CHF**

Business Insight:  
65% der PKW-Neuwagen in der  
Schweiz sind finanziert

## Lisas Traum | BMC Kaius TWO<sup>1</sup>



**Ca. 8'000 CHF**

Wird Lisa...

**Bar:  
8'000 CHF**



**Monatlich:  
177 CHF**

ODER

... 8 Monate sparen  
oder das Ersparte  
aufbrauchen?

... lieber in den nächsten  
Urlaub mit dem neuen  
Bike fahren?

Übrigens... vielleicht hatte Lisa ja einen noch geheimen Traum

Business Insight (DE, BENELUX):  
50% höhere Durchschnittspreise beim Leasing als beim Direktkauf



Ca. 8'000 CHF

Monatlich:  
177 CHF

bis +50%



Ca. 11'000 CHF

Monatlich:  
237 CHF

# Leasing ist mehr als Verkauf, Leasing ist eine Kundenbeziehung

Business Insight:  
45% der Leasingkunden  
schliessen ein Folgeleasing ab

## Kunden Touch-Points aus dem **Kreditgeschäft**



Shopping



Bike-Übergabe

► **Keine vertragliche Bindung zum Fachhändler.**  
Durchführung Service und Reparatur freiwillig.

## Kunden Touch-Points aus dem **Leasinggeschäft**



Shopping



Bike-Übergabe



Service



Reparatur



Bike-Rücknahme



Neues Bike

► **Lisa geht auf Grund ALBs zum Fachhändler.**  
Durchführung Service und Reparatur verpflichtend.



Kunden



Gewinnen



Marge



Preis erhalten



Lager



Abbauen



Binden



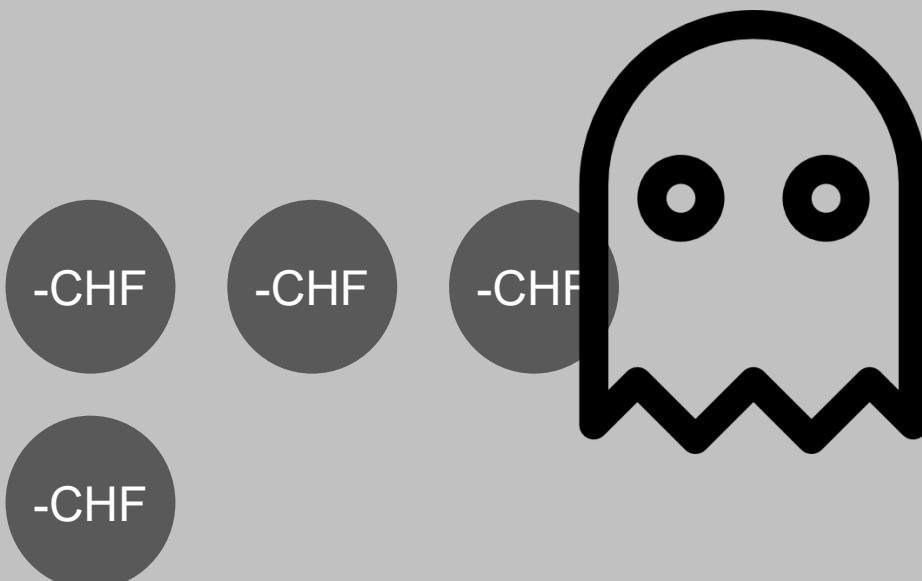
Aftersales sichern



Planen

# Rabatt – Rabatt!

## Die ich rief, die Geister, werd' ich nun nicht los<sup>1</sup>



- ▶ Rabatte werden schnell zu einer **Erwartungshaltung (Rabattschlacht)**
- ▶ **Eine Rückkehr zum Originalpreis** ist mit erheblichen Risiken verbunden
- ▶ Rabatte gehen meist vollständig zu **Lasten der Händlermarge**

# Ist Leasing eine bessere Alternative zum Rabatt? Ja, da Zins günstiger ist. Lasst uns das rechnen...



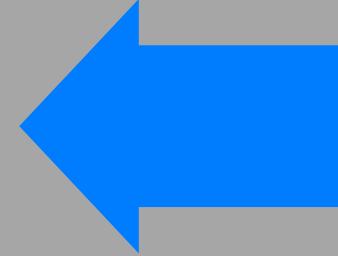
Ca. 8'000 CHF

	Rabatt 20%	Kredit 0%	Kredit 4.5%	Kredit 10.9%	Leasing 0%	Leasing 4.5%
<i>Allgemeine Information: Ein Kunde kann das Bike am Ende des Leasings vom Händler auskaufen - gemäss unserer Erfahrung trifft dies in der Mehrzahl der Fälle zu. Durch die Kundenbindung generiert der Händler Mehrertrag aus Aftersales-Umsatz (aus Service und Reparatur) im Leasing als im Kreditgeschäft, hier nicht berücksichtigt.</i>						
Kauf- oder Finanzierungsbetrag (vor Rabatt)	8'000	8'000	8'000	8'000	8'000	8'000
Rabatt	20.00%	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Laufzeit (Monate)	48	48	48	48	48	48
Ziel-Zinssatz Finanzintermediär <sup>1</sup>	0.00%	10.90%	10.90%	10.90%	4.50%	4.50%
Ziel-Marge Händler	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
Kunden-Zinssatz	0.00%	0.00%	4.50%	10.90%	0.00%	4.50%
Realisierte Handelsmarge	10.00%	8.20%	17.20%	30.00%	20.01%	30.00%
Realisierte Marge für Handel: Rabatte und niedrige Zinskonditionen werden aus der Marge des Händlers subventioniert.						
Realisierte Handelsmarge	800	656	1'376	2'400	1'601	2'400
Realisierte Finanzrate für Kunde						
Monatliche Finanzrate	n/a	167	182	203	148	165
Monatliche Dienstleistungsrate (Versicherung & Garantie)	n/a	0		0		28
Monatliche Gesamtrate	n/a	167	182	203	177	193

► Sweet-Spot aus attraktivem Angebot (0%-Kundenzins), fairer Monatsrate (im Leasing inkl. Versicherung & Garantie) und margenschonendem Zielzinssatz

# Erschliessung Aftersales Umsatz durch Bedürfnisabdeckung

Business Insight:  
30% unserer Bike-Leasingkunden  
entscheiden sich für ein «All-Inclusive-  
Produkt». Tendenz steigend!



All-Inclusive  
Produkt



Finanzierung



Versicherungs-  
dienstleistung



Servicepaket

+

Basis  
Produkt



Finanzierung

+



Versicherungs-  
dienstleistung

# Und nun in CHF?

## Wir erinnern uns an Lisa:

ALAG Business Insight:  
90% unserer Bike-Leasingkunden  
schliessen Leasing über 48 Monate ab

### Kunden Touch-Points aus dem Leasinggeschäft | Aktive Steuerung Service und Reparatur zum Fachhändler



Shopping

ALB



Bike-Übergabe



ALB



Service

ALB



Reparatur

ALB



Bike-Rücknahme



Neues Bike

Jahr 1	Winterausrüstung 350 CHF	Inkl. Material 500 CHF			
Jahr 2	Helm + Rucksack 250 CHF	Inkl. Material 950 CHF	Versicherungsfall 500 CHF		
Jahr 3	Beläge + Reifen 300 CHF	Inkl. Material 500 CHF			
Jahr 4		Inkl. Material 950 CHF		Attraktive Occasion 880 CHF	Anschlussgeschäft 11'000 CHF
+ 4'300 CHF	900 CHF	2'900 CHF	500 CHF	+ 880 CHF	+ 11'000 CHF



## Kunden



Gewinnen



## Marge



Preis erhalten



## Lager



Abbauen



Binden



Aftersales sichern

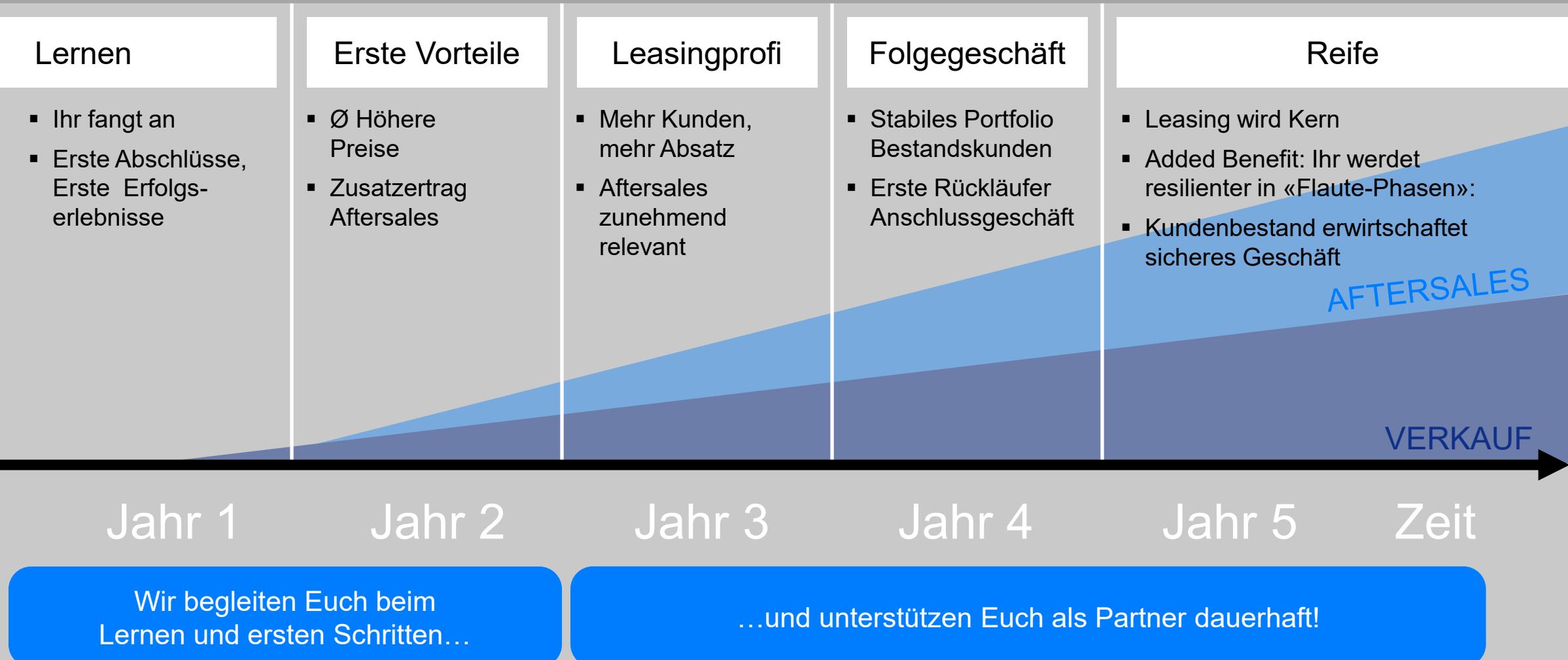


Planen

# Leasing wirkt wie ein «Uhrwerk» auf Euer Lager Viele Räder (Vorteile) greifen ineinander und arbeiten für Euch



# Leasing ist anfangs kein Selbstläufer. Doch wer in Kundenbeziehung investiert, wird über die Zeit viele Vorteile ernten



# In eigener Sache: Eine Partnerschaft mit ALAG ist mehr als Finanzierung



**Webbasierte Applikation.** Nur Internet. Keine Installation oder Schnittstellen notwendig



**Minimale Hardwareanforderung.** PC und Scanner mit guter Auflösung. Mehr braucht es nicht



**Keine Lizenzkosten.** Die Nutzung der Applikation ist kostenlos



**Professionelle Kundenbetreuung.** Unser Customer Care Center hilft Kunden bei Fragen zum Vertrag



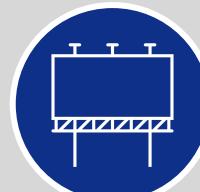
**Vertrags- & Zahlungsmanagement.** Konzentrieren Sie sich auf Verkauf & Service. Den Rest erledigen wir



**Mehr.**



**Absatzsteigerung.** Kostenhürde durch planbare monatliche Ausgaben tiefer

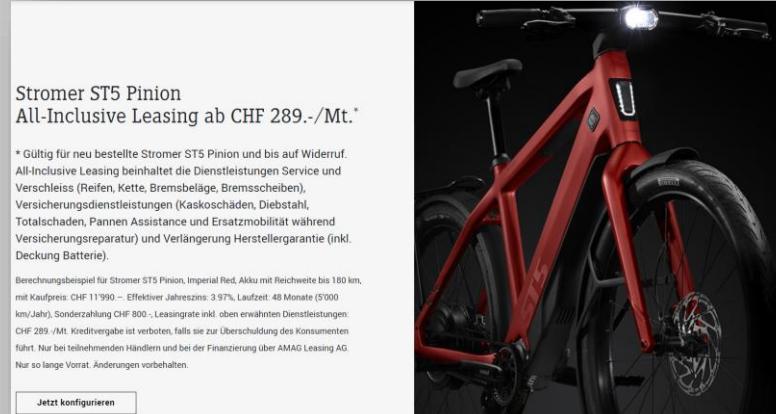


**Marketingsupport.** Gerne planen wir gemeinsam Aktionen und Vertriebsmaterial

# Beispiel: Marketingsupport

Eigen- und Partnerwebsites | [LINK](#)

A man wearing a helmet and a dark jacket is riding a white e-bike through a large, dark room with tall, thin concrete columns. The lighting is dramatic, coming from the side and behind him, creating strong shadows and highlights. He is looking towards the camera.



# *Werbeträger und Broschüren*



## Alles inklusive

Rundum sorglos, so toll ein All-Inclusive Leasing sein. Bei uns ist es das. Ganz egal, ob ein Service fällig ist, Verschleißteile am Fahrrad austauschen, neue Reifen benötigt werden oder Sie eine Ersatzteile benötigen, während Ihr E-Bike bei uns ist – im All-Inclusive Leasing ist schlicht und einfach alles dabei.

 **All-Inclusive Leasing**

Das All-Inclusive Leasing ist schon ab zwei Monaten möglich. Nutzen einer solchen Leasingform hat viele Vorteile: neben der auch die Laufleistungsfähigkeit meistens höher ist, kann man eben alles mitnehmen und sie die Leasingzeit bewusst nutzenlegen.

 **Garantievertrag**

Bei unserem Leasing steht 20 Minuten und die längste Garantiezeit für Ihr E-Bike und die Beste Autoversicherung vor Ihnen – das zu Ende des Leasingzeitraums.

 **Loss & Found Service**

Die Kosten für Verlust und Schaden sowie für die Reparatur von Störungen und Schäden werden vom E-Bike-Allmutter sorgfältig gemanagt.

 [Weitere Informationen](#)

**+STROMER+**

## Das alles enthält das All-Inclusive Leasing für Ihr Stromer E-Bike

 **Service und Wartungsleiste**

Durch das All-Inclusive Leasing erhalten Sie einen langfristigen Vertrag auch für die Arbeit Ihres Fachhändlers für den gesamten Leasingzeitraum. Der Händler übernimmt die Kosten für die Wartung, Herstellerunterstützung (Ihren E-Bikes sind keine Serienwarrante enthalten), die technische Servicewarte und beinhaltet die Wartungskontrollen unter anderem. Dies gilt für alle Komponenten und Bauteile, die während des Leasingzeitraums eingesetzt sowie Längstrecken des E-Bikes und während des Schutzes des Leasen.

 **Allgemeine Versicherungsleiste**

Mit dem All-Inclusive Leasing erhalten Sie eine lebenslange Allgemeine Versicherung, welche die Absicherung der Reparatur Kosten nach einem Unfall umfasst. Die Kosten für die Kosten im Falle eines Diebstahls, 24-h-Parkersperre sowie die Kosten für die Reparatur eines Motorrads bei einem Motorradunfall sind ebenfalls abgedeckt.

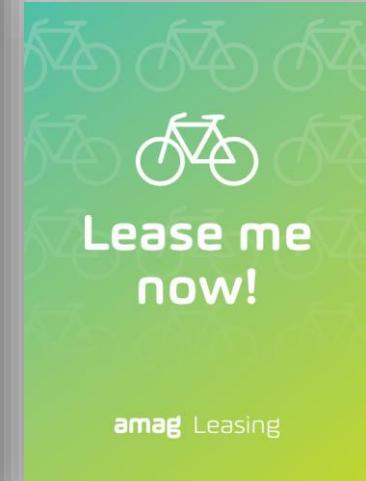
 **Versicherung**

- Motorrad-Kaskoversicherung
- Motorrad-Versicherung
- Motorrad-Abbruch
- Motorrad-Entfernung
- 24-h-Parkersperre

## *Social Media*



POS



# Vielen Dank!

Interesse an Partnerschaft?

Scanne den QR-Code oder  
schreib uns eine E-Mail auf  
[new.mobility@amag.ch](mailto:new.mobility@amag.ch)

