

akf bank startet mit neuem Bereich akf caravanfinanz PÖSSL GROUP setzt auf White-Label-Banking der akf bank

Wuppertal, den 27. August 2021. Der Markt für Reisemobile und Caravans wächst rasant an. Um noch gezielter auf die Anforderungen dieses Segments reagieren zu können, hat die akf bank jetzt den Bereich akf caravanfinanz geschaffen. Die PÖSSL GROUP hat dementsprechend jetzt die Chance ergriffen, ihren Kunden unter dem Namen PÖSSL GROUP finance erstmals Finanzdienstleistungen der akf bank im Rahmen des White-Label-Bankings anzubieten.

Nicht erst die Pandemie, auch die Jahre zuvor haben dem Caravan-Segment bereits einen regelrechten Boom beschert. So erlauben Reisemobile und Caravans Freiheit, Unabhängigkeit und Komfort, wie dies ansonsten kaum eine andere Art von Urlaub ermöglicht. Laut einer neuen Studie von puls Marktforschung sind bereits 20 Millionen Menschen in Deutschland an Ferien im Caravaning-Fahrzeug interessiert. Die Zielgruppe werde dabei zugleich immer jünger, sei urban und kaufkräftig, so die Marktforscher. Bis Jahresende erwarten die Studienverfasser immerhin rund 1,5 Millionen zugelassene Reisemobile und Wohnwagen auf deutschen Straßen.

akf caravanfinanz für ein boomendes Geschäftsfeld

Um dieser stark wachsenden Branche Rechnung zu tragen, hat der Wuppertaler Mittelstandsfinanzierer jetzt den neuen Bereich akf caravanfinanz innerhalb der Sparte akf autofinanz ins Leben gerufen. „Mit akf caravanfinanz fokussieren wir uns voll und ganz auf die Wünsche und Anforderungen von Kunden im Segment Reisemobile und Caravans“, bringt es Rainer Bickel, Leiter Vertrieb Kfz und Caravan der akf bank, auf den Punkt. „Da wir die Bedürfnisse des Automobilhandels aus dem Effeff kennen, können wir dieses Know-how nun auch auf den Bereich Caravan übertragen.“

PÖSSL GROUP nutzt White-Label-Banking der akf bank

Bereits in den vergangenen 1,5 Jahren hat der Freistaat Caravaning & more, eines der größten Caravaning Handelszentren in Europa, in einer Pilotphase auf die Expertise der

akf in puncto Caravaningfinanzierung vertraut. Nun konnte der Grundstein für eine weitere Zusammenarbeit und damit die höchste Stufe der möglichen Zusammenarbeit im Bereich Finanzierungen gelegt werden: Die PÖSSL GROUP, die seit mehr als 30 Jahren Reisemobile auf Kastenwagenbasis sowie Vans herstellt, wird künftig unter PÖSSL GROUP finance mit White-Label-Bank-Produkten der akf agieren und von den zahlreichen Vorteilen des Mittelstandsfinanzierers profitieren.

Endkunden profitieren von einem Rundum-Service aus einer Hand

„Wir freuen uns sehr, dass die PÖSSL GROUP als erster Hersteller im Caravaning-Bereich die Chance ergriffen hat, unsere Infrastruktur und Leistungen im Rahmen des White-Label-Bankings zu nutzen, um damit nach draußen wie eine Bank aufzutreten. Darüber hinaus sind wir fest davon überzeugt, dass wir der PÖSSL GROUP mit dieser Lösung ein maximales Maß an Flexibilität und damit Anpassung an die Bedürfnisse ihrer Kunden bieten können“, betont Bickel. Die PÖSSL GROUP weiß umgekehrt die Kompetenzen der akf bank zu schätzen und sieht in dem Spezialfinanzierer einen vertrauensvollen Partner für die eigenen Händler. Robert Hein, Leiter Marketing & Presse der PÖSSL GROUP: „Die akf bank ist nicht nur allgemein als Finanzdienstleister bestens aufgestellt. Vielmehr verfügt sie auch im Caravaningbereich über weitreichende Markt- und Branchenkenntnisse. Hinzu kommt: Wir pflegen und leben mit unseren Händlern einen kooperativen, herzlichen und vertrauensvollen Umgang. Entsprechend muss auch unser Finanzierungspartner zu unseren Werten und unserer Unternehmenskultur passen. Das ist bei der akf bank absolut der Fall.“ Für Hein ist die neue Zusammenarbeit daher ein echter Gewinn: „Es ist ein großer Vorteil für uns, dass wir dank der Zusammenarbeit mit der akf bank Finanzdienstleistungen in vollem Umfang als zusätzlichen Service anbieten können, ohne eine eigene Banklizenz zu besitzen. Das eröffnet uns deutlich mehr Handlungsspielraum.“ Der namhafte Reisemobilhersteller ist daher optimistisch, mit dem Mittelstandsfinanzierer als White-Label-Partner für sämtliche Absatz- und Einkaufsfinanzierungsprogramme die Kundenbindung der Händler, ihren Absatz und damit den Gesamterfolg weiter ausbauen zu können. Auch die Endkunden profitieren von der neuen White-Label-Lösung PÖSSL GROUP finance: So überträgt sich das Vertrauen, das sie dem Hersteller PÖSSL GROUP und der Marke sowie seinen

Händlern entgegenbringen, auch auf die im Rahmen des White-Label-Bankings mit der akf bank angebotenen Finanzdienstleistungen. Die PÖSSL GROUP finance – eine Win-win-Situation für alle: Hersteller, Händler, Bank und Kunden!

Abb. 1: Freuen sich über die enge Zusammenarbeit: v.l.n.r.: Evelyn Kilian, Leitung Vertrieb PÖSSL GROUP; Robert Hein, Leitung Marketing und Unternehmenskommunikation PÖSSL GROUP; Rainer Bickel, Leiter Vertrieb Kfz und Caravan, akf bank und Viviane Blum, Marketing und Unternehmenskommunikation PÖSSL GROUP und

Abb. 2: Logo akf caravanfinanz

Abb. 3: PÖSSL GROUP finance

Über die PÖSSL GROUP

Seit 1989 sorgt die PÖSSL GROUP bei seinen KundInnen für erlebnisreiches und zugleich sicheres Reisen mit Komfort und gilt seither als Kastenwagenpionier mit Tradition. Nicht umsonst finden zahlreiche wegweisende Grundriss- und Raumkonzepte in den Modellen der zur PÖSSL GROUP gehörenden Marken PÖSSL, CLEVER, GLOBECAR, ROADCAR und der VANLINE ihre Umsetzung. Mit über 15.000 produzierten Fahrzeugen pro Jahr zählt die PÖSSL GROUP nicht nur zu den Marktführern im Kastenwagen-Bereich sondern fokussiert sich mit der VANLINE auch auf das Segment der kompakten Campingbusse. Die jahrelangen Erfahrungen werden dabei über alle Marken hinweg stetig für die Weiterentwicklung der Modelle genutzt – ohne dabei den Anspruch der mobilen Freiheit aus den Augen zu verlieren.

Über die akf bank

Als mittelständisches Unternehmen ist die Wuppertaler akf bank erster Finanzierungspartner für den Mittelstand. Ziel der akf bank ist es, die Investitions-, Absatz- und Einkaufsfinanzierung grundlegend in der Zusammenarbeit mit ihren Kunden, den Händlern und Herstellern, zu ändern.

Gesellschafter ist der Familienkonzern Vorwerk.

Ihren Kunden bietet die akf bank die Möglichkeit individueller Kooperationsmodi, sowohl projektbezogen als auch langfristig. Die umfassendste Art der Zusammenarbeit zwischen Kunde und akf bank ist die gemeinsame Absatzfinanzierungsgesellschaft, sprich eine White Label Banking Lösung, bei der die Bank den Namen des Kunden trägt. Dabei wird ein Ökosystem von Dienstleistungen für Händler und Hersteller geschaffen, innerhalb dessen diese ihren Kunden ein Gesamtpaket an finanzierungsbezogenen Services anbieten können. Das Finanzprodukt-Portfolio der akf bank, der akf leasing und der akf servicelease umfasst innovative Kreditformen, kapitalschonende Leasingvarianten, flexibel gestalteten Mietkauf und Factoring zur Optimierung betrieblicher Liquidität. Darüber hinaus bietet die akf bank Privatkunden sichere und einfach verfügbare Geldanlageprodukte.

Die akf bank ist unabhängig, flexibel und seit mehr als 50 Jahren in unterschiedlichen Branchen erfolgreich. Dazu zählen die Metall- und Kunststoffindustrie sowie die Druck- und Papierverarbeitung ebenso wie Hersteller und Händler von Pkw, Nutzfahrzeugen, Yachten und Agrartechnik.

Mehr Infos unter www.akf.de und www.akf-servicelease.de

Bei Fragen:

Pressekontakt

Dagmar Girod

akf bank GmbH & Co KG

akf leasing GmbH & Co KG

T +49 202 25727-2900

F +49 202 25727-62900

d.girod@akf.de