

Das alles geht.

UNSERE FINANZKONZEPTE FÜR DEN ERFOLG IHRER PARTNER



**EINFACH
MACHEN**

Inhalt

Einleitung	6
Philosophie	8
Unternehmensfinanzierung	10
Finanzkauf	12
Assekuranzservice	14
Branchen	16
Schutzbriefkonzepte und Garantieverlängerungen	18
Konto und Geldanlage	20
Zentralregulierung mit Delkredere	22
Fallbeispiele	24
Kontakt	26

Servicevielfalt mit Mittelstands-Expertise

Sie fühlen sich als Verbundgruppe bzw. Franchisesystem Ihren Mitgliedern gegenüber in vielen Bereichen verantwortlich. Von besten Einkaufskonditionen über professionelle Kommunikationsmaßnahmen bis hin zu Finanzthemen – Ihr Engagement ist darauf ausgerichtet, jedes einzelne Unternehmen zu unterstützen und auf dessen Weg zum geschäftlichen Erfolg solidarisch zu begleiten. Als Finanzdienstleister, der selbst aus einer Verbundgruppe stammt, verstehen wir Sie zu 100 Prozent.

Denn wir sind die Bank der Kooperationen und Partner der Verbundgruppenzentralen. Kooperation bedeutet für uns, mit vollen Händen aus unserer Mittelstands-Expertise zu schöpfen und Ihnen sowie Ihren Mitgliedern mit passenden Finanzkonzepten das Business zu erleichtern. Dabei beraten wir kompetent und auf Augenhöhe, stets auf die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Mitglieds ausgerichtet. Wir sehen uns auf derselben Ebene wie die Betriebe in Ihrem Verbund bzw. Franchisesystem. Wir gründen mit. Wir rechnen durch. Wir denken voraus. Damit Ihre Mitglieder die Finanzlösung erhalten, die ihnen Sicherheit und Vertrauen gibt. Für Ihre Unternehmer sind wir die Bank vom Fach. Für Sie die Bank der Kooperationen.

Neben dem Küchen- und Möbelhandel betreuen wir heute zahlreiche weitere Branchen, wie Optik und Akustik, Maler und Handwerk, Elektro und Sanitär, Fahrradfachhandel sowie Hotellerie/ Gastronomie. Wir begleiten Ihre Mitglieder bei der Existenzgründung, unterstützen mit unserem verkaufsfördernden Finanzkaufprodukt und empfehlen geeignete Vorsorgekonzepte. Dabei verbinden wir Branchenwissen mit Einfühlungsvermögen – eine außerordentlich wertvolle Kombination, die unsere Kunden besonders zu schätzen wissen. Statt nüchternem Abklopfen von Fakten bieten wir aufmerksames Zuhören und konkrete Handlungsempfehlungen. Ohne lange zu zögern. Gleich kümmern, entwickeln, maßschneidern und auf den Weg bringen. Wir sagen dazu: Einfach machen.

„Mit der CRONBANK ist es uns gelungen, unseren Partnern ein maßgeschneidertes Angebot an Finanzdienstleistungen zu bieten, das das Tagesgeschäft erleichtert und deren Expansion unterstützt.“

Jörg Müsse, Geschäftsführer BICO Zweirad Marketing GmbH

Unser Leistungsportfolio – Sie entscheiden nach Bedarf

Als Finanzdienstleister mit Branchen-Know-how positionieren wir uns ergänzend zur Hausbank der Mittelstands-unternehmer. Unser Portfolio reicht weit über herkömmliche Finanzierungen hinaus: Von der Existenzgründung über Bezahlssysteme bis hin zu branchenspezifischen Versicherungsprogrammen – jede Lösung ist individuell konzipiert und von Hand gemacht. Sie als Verbund- bzw. Kooperationszentrale entscheiden, welche unserer Leistungen Sie zu Ihrem Kooperationspaket schnüren möchten. Wählen Sie aus unseren Geschäftsbereichen:



Unternehmens- finanzierung

- ▮ Investitionsfinanzierung
- ▮ Betriebsmittelfinanzierung
- ▮ Bankbürgschaften
- ▮ Finanzberatung



Finanzkauf

- ▮ flexible Finanzierungsmodelle
- ▮ zeitgemäße Bezahlform
- ▮ Vor-Ort-Betreuung
- ▮ Schulungen



Assekuranzservice

- ▮ Multi-Risk-Konzepte
- ▮ betriebliche Altersvorsorge
- ▮ private und gewerbliche Tarife



Schuttbriefkonzepte und Garantieverlängerungen

- ▮ Produkte bis 10 Jahre Laufzeit
- ▮ Online-Erfassung und -Abwicklung
- ▮ Premium-Schadensfallabwicklung



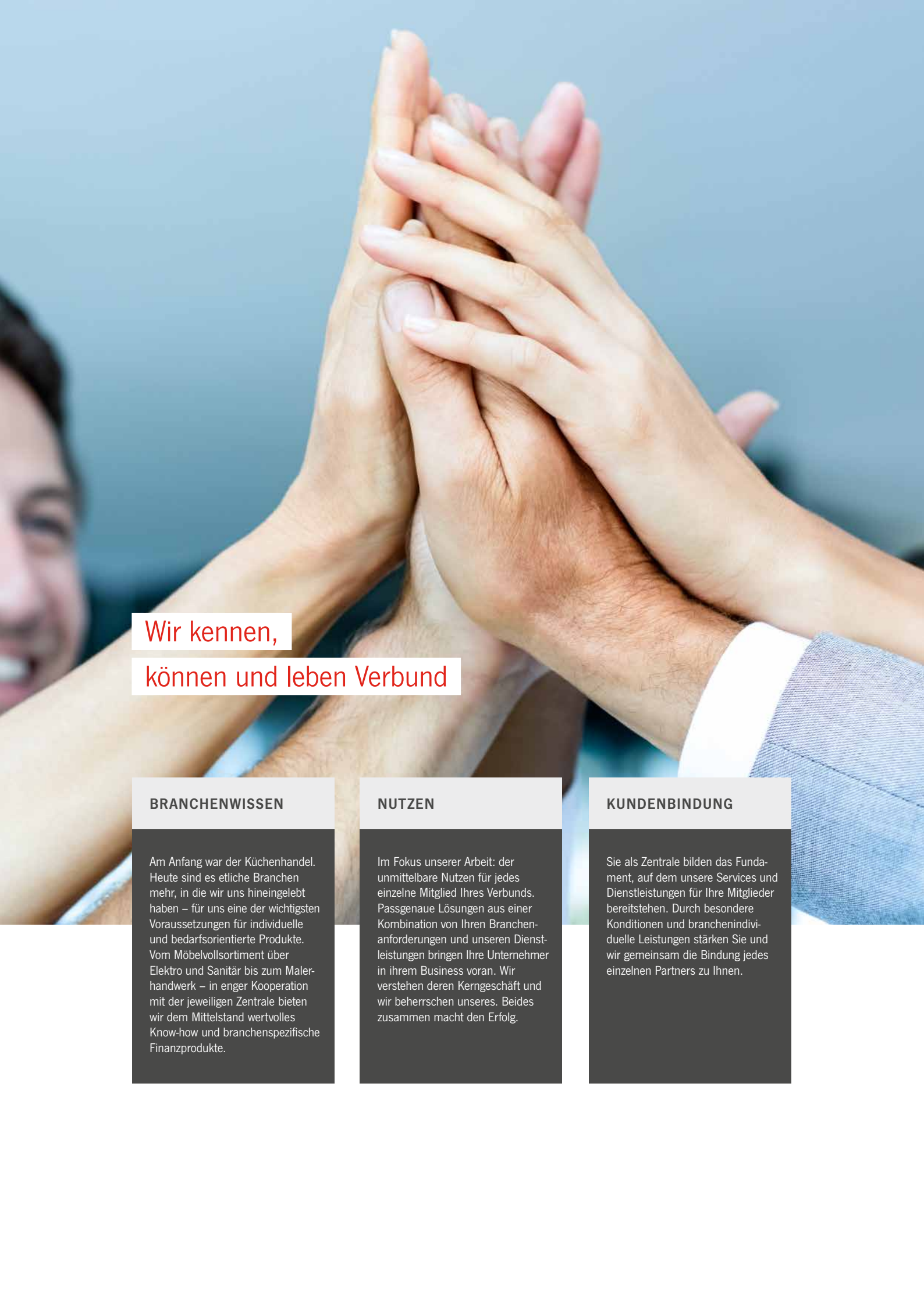
Konto und Geldanlage

- ▮ Geld- und Kapitalanlagen
- ▮ Zahlungssysteme im Kundengeschäft
- ▮ Vermögensaufbau und -erhalt



Zentralregulierung mit Delcredere

- ▮ elektronische Rechnungsabwicklung
- ▮ Übernahme des uneingeschränkten Delcredere
- ▮ rechtskonforme Archivierung



Wir kennen,
können und leben Verbund

BRANCHENWISSEN

Am Anfang war der Küchenhandel. Heute sind es etliche Branchen mehr, in die wir uns hineingelebt haben – für uns eine der wichtigsten Voraussetzungen für individuelle und bedarfsorientierte Produkte. Vom Möbelvollsortiment über Elektro und Sanitär bis zum Malerhandwerk – in enger Kooperation mit der jeweiligen Zentrale bieten wir dem Mittelstand wertvolles Know-how und branchenspezifische Finanzprodukte.

NUTZEN

Im Fokus unserer Arbeit: der unmittelbare Nutzen für jedes einzelne Mitglied Ihres Verbunds. Passgenaue Lösungen aus einer Kombination von Ihren Branchenanforderungen und unseren Dienstleistungen bringen Ihre Unternehmer in ihrem Business voran. Wir verstehen deren Kerngeschäft und wir beherrschen unseres. Beides zusammen macht den Erfolg.

KUNDENBINDUNG

Sie als Zentrale bilden das Fundament, auf dem unsere Services und Dienstleistungen für Ihre Mitglieder bereitstehen. Durch besondere Konditionen und branchenindividuelle Leistungen stärken Sie und wir gemeinsam die Bindung jedes einzelnen Partners zu Ihnen.

Und wir sind bereit, neue Branchen zu lernen

Kennt sich Ihre Hausbank mit den Besonderheiten Ihrer Branche aus? Versteht sie das Geschäft Ihrer Partner, den Bedarf an Finanzierungen, die spezifischen Versicherungsanforderungen? Durch unsere Fokussierung auf ganz konkrete Branchen und Zielgruppen sind wir in der Lage, Ihren Mitgliedern genau das zu bieten. Damit positionieren wir uns bewusst als Nischenanbieter und zugleich als Ergänzung zur Hausbank der Unternehmer.

Die spezifischen Anforderungen und der unterschiedliche Bedarf einer jeden Branche verlangen von einem Finanzpartner mehr als nur das Wissen um Kredite und Konditionen. Unsere Herkunft aus dem Verbund der MHK Group qualifiziert uns zur Bank der Kooperationen. Partnerschaftliches Arbeiten, gegenseitiges Vertrauen und gemeinsame Werte bilden vom ersten Tag an das Fundament unseres Handelns. Wir wissen, wie eine Kooperation fühlt, denkt und agiert. Und wo deren Mitglieder zu Hause sind: in einer Gemeinschaft, die füreinander einsteht und die durch ihren Zusammenhalt von besonderen Leistungen profitiert.

MIT WISSEN UND HERZBLUT – WIR KENNEN BEIDE PERSPEKTIVEN

Durch die intensive Zusammenarbeit mit der Küchenbranche in den ersten Jahren nach Gründung haben wir auch gelernt, wie ein Verbund aus Sicht der Mitglieder funktioniert. So kennen wir beide Perspektiven – die der Kooperationszentrale und die der Partner. Ein wertvoller Vorsprung im Finanzmarkt, den wir Jahr für Jahr ausbauen: Wir sind

kontinuierlich bereit, neue Branchen zu lernen. Unser Fokus liegt dabei auf dem mittelständischen Handel und Handwerk, denen wir auf Augenhöhe begegnen und die wir mit Leidenschaft begleiten. Dazu ist die intensive Zusammenarbeit mit der jeweiligen Kooperationszentrale erforderlich, um alle branchentypischen Eigen- und Feinheiten kennenzulernen. Darauf freuen wir uns.

IHR HANDWERK IST UNSER HANDWERK

Die positive Resonanz aus den Reihen der Verbundmitglieder ist für uns Ansporn und Bestätigung zugleich. Viele Unternehmer beschreiben die CRONBANK als aufmerksamen Zuhörer, der die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt stellt. Wir selbst fühlen uns bei jedem neuen Projekt auch immer ein wenig als Verkäufer bzw. Handwerker. Um das Fach Ihrer Partner zu verstehen, arbeiten wir uns intensiv in Ihre Branche ein. Wir kennen uns nicht nur im Bereich der Handelsstrukturen und Marktentwicklungen aus, sondern verbinden dieses Wissen stets mit einem vorausschauenden Blick auf die nächsten Jahre. Auch diese Prognosen fließen in unsere Branchenarbeit mit ein – in jede Branche eine eigene. Das unterscheidet uns vom herkömmlichen Finanzdienstleister.



EINFACH MACHEN

Parallel zu unserer Neupositionierung mit Ausweitung auf weitere Branchen haben wir auch unsere Markenidentität neu aufgestellt. **EINFACH MACHEN** – unter diesem Claim vereinen sich zahlreiche Macher, die mit Leidenschaft und Verantwortungsbewusstsein an Ihre Aufgabenstellungen gehen. Wir sind agil, praxisorientiert, entscheidungsfreudig und verlässlich. Das gilt sowohl intern als auch nach außen in der Kooperationsarbeit mit Ihnen.



Unternehmens- finanzierung

Für mehr Spielraum im Geschäft

„Wir rechnen das gerne für Sie durch.“ Dieses „für Sie“ im Beratungsgespräch mit unseren Kunden nehmen wir ausgesprochen wörtlich. Denn unsere Finanzierungen sind mit anderen Darlehensangeboten nicht zu vergleichen. Vom ersten eigenen Ladenlokal bis zur Überbrückung saisonaler Schwankungen – wir orientieren uns grundsätzlich am ganz aktuellen Bedarf des Partners der Kooperation, der uns gegenüber sitzt.

Ein Kredit ermöglicht Ihnen und Ihren Partnern mehr Gestaltungsfreiraum. Gemeinsam finden wir die Finanzierungsform, die zu den Partnern der Kooperation und deren unternehmerischen Zielen passt. Darüber hinaus gewährleisten wir eine Beratung vor Ort und einen ganzheitlichen Lösungsansatz. Faire Konditionen und Produkte, die perfekt auf die jeweilige Branche abgestimmt sind, spielen hierbei eine wichtige Rolle für eine gemeinsame Partnerschaft.

„Besonders positiv bleibt mir die schnelle und flexible Entscheidung der CRONBANK in Erinnerung, unser Vorhaben einer Geschäftsübernahme zu unterstützen.“

Lars Habig, Thoma Optik

Lars Habig, Augenoptikermeister und Inhaber u. a. von Thoma Optik, unterbreitete im Jahr 2018 der CRONBANK seinen Plan, neben dem Stammhaus Optik Habig im Westerwald sowie vier Filialen ein weiteres Optiker- und Akustikfachgeschäft im hessischen Reinheim nahe Darmstadt zu übernehmen. Sowohl die bisherige Inhabersfamilie Thoma als auch Lars Habig sind Mitglieder im Verband IGA OPTIC und hatten dadurch einen direkten Draht zueinander. Durch die Kooperation von IGA OPTIC und CRONBANK lagen schnell gute Konditionen auf dem Tisch, die nach kurzer Entscheidungsphase mit einem Handschlag zwischen allen Beteiligten besiegelt wurden.

Unser Portfolio

- **Investitionsfinanzierung** – Existenzgründung, Geschäftserweiterung, Nachfolgeregelung
- **Betriebsmittelfinanzierung** – Finanzierung von Wachstum, saisonalen Schwankungen, Warenvorräten oder Rohstoffen
- **Bankbürgschaften** – Mietkautions-, Anzahlungs- und Gewährleistungsbürgschaften

Vorteile für Ihre Partner

- persönliche Betreuung mit hoher Branchen-Expertise
- passgenaue Produkte zu fairen Konditionen
- Direkteinreichung bei der KfW
- langfristig niedrige Zinsen
- Schonung der Liquidität
- schnelle und klare Entscheidungen



**Vorteile für
Ihre Partner**

- ↙ Erschließung neuer Kundengruppen
- ↙ Umsatzsteigerung durch höherwertigen Verkauf
- ↙ Unterstützung der Kaufentscheidung durch kleine Monatsraten
- ↙ schnellere Verkaufsabschlüsse durch einfache Bearbeitung
- ↙ hohe Zusagequote von über 90 Prozent

**Vorteile für
den Endkunden**

- ↙ schnelle Kreditzusage innerhalb Minuten
- ↙ unbürokratische Abwicklung direkt am POS
- ↙ hohe Attraktivität durch weitere Zahlungsoptionen
- ↙ Sondertilgung möglich
- ↙ und nicht zuletzt: die Erfüllung seines Wunschtraums



Mehrwert ganz wörtlich

Mit dem CRONBANK Finanzkauf bieten wir Ihren Partnern Mehrwert im doppelten Sinne: Mit diesem Instrument verkaufen Ihre Mitglieder mehr und wertiger – und sie generieren Zusatzgeschäft durch die Attraktivität kleiner Monatsraten. Das gilt für den Küchen- und Möbelhandel ebenso wie für das Fahrrad- und Brillengeschäft, den Badausstatter oder den Malerbetrieb. Für deren Kunden geht immer noch ein bisschen mehr und höherwertiger, wenn sich die Rate am Ende des Monats bequem anhört.

Ihr Partner profitiert dabei von einer komfortablen und schnellen Abwicklung, die Kreditzusage erfolgt noch während des Kundengesprächs direkt auf dem Bildschirm. Dabei stehen wir dem Händler stets persönlich zur Seite, kein anonymes externes Callcenter.



Finanzkauf

RATENKAUF

- ▾ Laufzeit 6 bis 120 Monate
- ▾ mit oder ohne Anzahlung/RKV (Restkreditversicherung)
- ▾ Sondertilgung oder Ablösung möglich
- ▾ Bagatellgrenze 4.000 Euro

ZIELKAUF

- ▾ Laufzeit 6 bis 12 Monate
- ▾ 1 Schlussrate
- ▾ mit oder ohne Anzahlung/RKV
- ▾ Bagatellgrenze 4.000 Euro

„Kurze Dienstwege. Ein Ansprechpartner. Alles läuft sehr unkompliziert. Manchmal frage ich mich, warum ich meinen Kunden nicht schon viel früher Finanzierungen angeboten habe.“

Thorsten Hungerland, Sanitär- und Heizungstechnik

Thorsten Hungerland ist Partner für Bad, Heizung und Solaranlagen im niedersächsischen Springe. Im Familienunternehmen des „freundlichen Klempners“ – so sein Slogan – beschäftigt er sechs Monteure und sorgt als Ausbildungsbetrieb zudem für Nachwuchskräfte in seinem Fach. 2018 – zeitgleich zum Ausbau des Badstudios – wurde der gelernte Gas- und Wasserinstallateur über interdomus Haustechnik auf das Finanzkauf-Angebot der CRONBANK aufmerksam. Besonders häufig nutzt er die Finanzkauf-App, die ihm bereits beim Kunden vor Ort erste Zahlen auf das Display liefert.



Assekuranzservice

Ein gutes Gefühl von Anfang an

Als Unternehmer hat man nicht wirklich Zeit, sich um die geeigneten Versicherungspolice für seinen Betrieb zu kümmern. Es kommt immer etwas Wichtigeres dazwischen. Kunden gehen vor, Wareneingänge müssen zeitnah geprüft sein und Messetermine halten einen ohnehin auf Trab. Weil wir das wissen, haben wir branchenspezifische Versicherungskonzepte entwickelt – exklusiv für Ihre Partner und Franchisenehmer.

Von der betrieblichen Vorsorge bis hin zur Multi-Risk-Police – unsere Branchenversicherungen überzeugen mit attraktiven Renditen und passgenauen Leistungen. Ihre Partner und wir definieren gemeinsam den Bedarf, für den wir ein individuelles Konzept entwickeln. Kurze Entscheidungswege und eine unkomplizierte Unterstützung im Schadensfall machen die Abwicklung außerordentlich kundenfreundlich.

„Ich habe mich bei der CRONBANK von Anfang an wohlgefühlt: Unkomplizierte Hilfe im Schadensfall, kurze Entscheidungswege, gute Erreichbarkeit – das ist es, was ich von einer kundennahen Versicherung erwarte.“

Verena Vogler, Möbel Vogler

Seit über 20 Jahren ist Verena Vogler mit ihrem Möbel- und Küchenstudio eine gefragte Adresse im Erzgebirge. Bis zur Neueröffnung ihres heutigen modernen Einrichtungshauses im Jahr 2017 war es ein steiniger Weg: Gleich zweimal zuvor fielen die Geschäftsräume einem Brand zum Opfer. Für einen erneuten Wiederaufbau brauchte es schließlich einen guten Kampfgeist – und einen starken Partner an der Seite, der sich unkompliziert, verlässlich und persönlich um Schadensfallabwicklung und Unternehmensfinanzierung kümmert. Der Kontakt zur CRONBANK kam über die MHK zustande, bei der Verena Vogler seit 2004 Mitglied ist.

<p>Unser Portfolio</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↙ Versicherung von Vermögensgegenständen ↙ Schutz vor Haftungs- und Kostenrisiken ↙ private und betriebliche Vorsorge ↙ Mitarbeiterbindung ↙ Kapitalvorsorge
<p>Vorteile für Ihre Partner</p>	<ul style="list-style-type: none"> ↙ exklusive Branchenkonzepte ↙ unverbindliche und persönliche Vor-Ort-Beratung ↙ kostenloser Vertrags-Check ↙ maßgeschneiderte Versicherungslösungen, auch privat ↙ attraktive Konditionen ↙ unkomplizierte Schadensfallabwicklung





So viele Branchen – und es werden immer mehr

Als wir vor rund 20 Jahren unsere Verbundarbeit aufnahmen, galt unser Augenmerk ausschließlich dem Küchenhandel. Unser Branchenwissen aus der Zugehörigkeit zur MHK Group und unser Finanzmarkt-Know-how vereinten wir mit dem Ziel, Wachstum und Werte zu schaffen. Mit innovativen Lösungen und Produkten, die den Partner bis heute gezielt in seinem Geschäft unterstützen. Dabei reden wir stets Klartext, sagen, was geht, machen neue Türen auf und schaffen Perspektiven.

DIE BANK VOM FACH FÜR IMMER MEHR UNTERNEHMEN

Neben dem Branchen- und Finanzwissen macht uns noch ein ganz besonderer Aspekt zur Bank vom Fach: das Einfühlungsvermögen, mit dem wir jedem Partner aufmerksam zuhören und dessen Bedarf in den uneingeschränkten Fokus unserer Beratung legen. Zahlreiche weitere Branchen setzen inzwischen ihr Vertrauen in unsere Arbeit: Über 5.800 mittelständische Unternehmen und 62.000 Firmen- und Privatkunden aus verschiedenen Branchen – vom Malerhandwerk über den Fahrradfachhandel bis zum Möbelvollsortiment – sprechen mit unseren Experten über ihre persönlichen Vorhaben. Dabei verstehen wir uns als Dienstleister, Spezialist und Partner zugleich. Vor allem aber als jemand, der neben dem Kunden sitzt und nicht auf der anderen Seite des Tisches.

GRÜNDUNG, AUSBAU, KUNDENBINDUNG, VORSORGE – DAS UND MEHR MACHEN WIR

Das dürfen Sie gerne an Ihre Mitglieder weitergeben. Mit unserer Erfahrung aus der Verbundarbeit und unserem Know-how über Handel und Markt entwickeln wir lösungsorientierte Branchenkonzepte für den kooperierenden Fachhandel, das Handwerk, inhabergeführte Unternehmen sowie Kooperationen und Verbundgruppen.

Branchenübersicht



KÜCHENMÖBEL



FAHRRADFACHHANDEL



SCHREINEREI UND
INNENAUSBAU



MÖBELVOLLSORTIMENT



SANITÄRFACHHANDEL



ELEKTROFACHHANDEL



ELEKTROGROSSHANDEL



GASTRONOMIE



HOTELLERIE



SCHUH- UND
SPORTGESCHÄFTE



INDUSTRIE



OPTIKER



HÖRGERÄTEAKUSTIKER



MALERHANDWERK



BAUMÄRKTE UND
WERKZEUGE

UND VIELE MEHR ...

Unser Service

- ↙ 5 Jahre Garantie für Hausgeräte, bis 10 Jahre erweiterbar – 10 Jahre Funktionsgarantie auf Wärmepumpen sowie diverse weitere Schutzbriefe
- ↙ persönliche Full Service-Schadensfallabwicklung
- ↙ Reparaturservice durch offiziellen Werkkundendienst
- ↙ 24/7-Onlinezugang im Schadensfall
- ↙ Datenbankzugang, z. B. für Aftersales-Maßnahmen
- ↙ Einbindung der Garantierzeugung in Planungs- und Warenwirtschaftssysteme sowie Endkundenfinanzierung

Vorteile für Ihre Partner

- ↙ exklusive Positionierung im Markt
- ↙ Vertrauensbildung beim Endkunden
- ↙ Garantieleistung statt Rabattaktionen
- ↙ Steigerung der Abschlussquote
- ↙ online-basierte Zertifikatserstellung direkt am POS
- ↙ zusätzliche Rendite durch freie Gestaltung des Verkaufspreises



Vertrauensbeweis mit Zertifikat

Im Handel geht es um die Alleinstellung gegenüber dem Wettbewerb und um das besondere Versprechen an den Kunden. All das liefern wir im Rahmen der Leistungen der Garantie-Datenbank 24 GmbH. Unsere Experten entwickeln in enger Abstimmung mit Ihren Partnern maßgeschneiderte Garantiekonzepte für die jeweilige Branche. Zum Beispiel: 5 Jahre Garantie für Hausgeräte sowie 10 Jahre Funktionsgarantie für Wärmegeräte. Reparaturen oder Austausch erfolgen stets ohne Selbstbeteiligung des Kunden. Eine individuelle Schadensfallabwicklung sowie einfache Zertifikatserstellung direkt am POS machen den Service höchst attraktiv für jeden unserer Kooperationspartner – auch für Sie.

Über 9.000 Partner aus Elektrogroßhandel, Küchenverbänden, Franchisesystemen und dem Möbelhandel nutzen dieses Instrument bereits für den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung im Markt.



Schutzbrieffkonzepte
und Garantie-
verlängerungen

„Die 5 Jahre Garantie bietet meinen Kunden einen echten Mehrwert, ist einfach in der Handhabung und nicht selten das entscheidende Verkaufsargument im Gesamtpaket.“

Thomas Ernst, HEM KÜCHEN

Gleich an fünf Standorten in Baden-Württemberg inszeniert HEM KÜCHEN auf rund 3.500 m² Ausstellungsflächen rund 120 Küchen immer wieder neu. Allen Küchenstudios gemeinsam ist der hohe Anspruch an den Service. Seit 2018 bieten die Geschäftsführer Gunter Schaaf und Thomas Ernst die 5 Jahre Garantie an: Sie ist automatisch und ohne Aufpreis bei allen Elektrogeräten einer neuen Küche inklusive. Mit dieser Serviceleistung aus dem Hause CRONBANK/Garantie-Datenbank 24 GmbH genießen die Kunden bei HEM KÜCHEN zusätzliche Sicherheit beim Kauf ihrer Traumküche.



Konto und Geldanlage

Gute Karten rund ums Geld

Mit Ihrer Entscheidung für eine Kooperation mit der CRONBANK haben Ihre Partner nicht nur passgenaue Finanz- und Versicherungskonzepte zur Hand, sondern auch gute Karten rund ums Geld. Das betrifft die Festgeldzinsen ebenso wie die qualitativ hochwertige Betreuung. Ob branchenspezifische Geschäftslösungen oder private Anlageberatungen – wir unterstützen die Unternehmer mit einem facettenreichen Angebot rund um Kontoführung, Zahlungsverkehr und Vermögensaufbau.

Dazu gehört auch die Einrichtung zeitgemäßer Loyalitätsprogramme und Bezahlsysteme, wie Kundenkreditkarten und Mobile Cash-Terminals. Kaufentscheidungen fallen bei bargeldloser Bezahlung häufig viel leichter und erhöhen so den Umsatz. Alle Lösungen sind konkret auf die Bedürfnisse von Fachhandel und Handwerk zugeschnitten und erfüllen zudem den Anspruch an reibungslose Geschäftsprozesse.

„Mit ihrem Kontoangebot kommt die CRONBANK uns Unternehmern richtig entgegen: Man kann einen Teil fest anlegen und über den anderen ohne Kündigungsfrist verfügen – ideal, wenn Investitionen anstehen.“

Jens Pomorin, PTI – Pomorin & Tonn Installations GmbH

Inzwischen steuern die beiden Geschäftspartner Karsten Tonn und Jens Pomorin langsam, aber sicher auf ihr 25-jähriges Bestehen zu: Seit 1997 schon betreuen sie ihre Kunden von der Planungsphase bis zum Abschluss unter dem Firmenmotto „Einfach schöne Bäder“. So vielseitig sie sich tagtäglich in ihrem Handwerk beweisen, so flexibel sollte auch die Anlageform für ihr Unternehmenskapital sein. Mit dem CRONBANK Flex-Konto haben die PTI-Chefs genau ihr Ding gefunden: Bis zu 50 Prozent der Anlagesumme ist kurzfristig verfügbar, der Restbetrag wirft bei einer Laufzeit von bis zu zehn Jahren eine Verzinsung über dem aktuellen Marktzinsniveau ab.

Vorteile für Ihre Partner	<ul style="list-style-type: none">↙ wertstabile Geldanlagen, z. B. Festgeld 1 bis 12 Monate sowie 1 bis 10 Jahre mit jährlicher Zinsausschüttung↙ Vermögensaufbau und -sicherung↙ Bezahlssysteme im Kundengeschäft↙ Loyalitätsprogramme↙ Cash- und Liquiditätsmanagement↙ Onlinebanking
Unser Service	<ul style="list-style-type: none">↙ flexible Branchenkonzepte↙ kundenindividuelle Lösungen↙ persönliche Beratung von Privat- und Geschäftskunden↙ attraktive Konditionen↙ hohes Servicelevel



Vorteile für Ihre Partner	<ul style="list-style-type: none"> ⌞ A-Bonität gegenüber Lieferanten ⌞ einheitliches Zahlungsziel mit Skonto ⌞ Prozessvereinfachung ⌞ Langzeitarchivierung
Vorteile für Lieferanten	<ul style="list-style-type: none"> ⌞ sicherer Zahlungseingang durch Delkredere ⌞ papierloser rechtskonformer Rechnungsversand
Vorteile der Kooperation	<ul style="list-style-type: none"> ⌞ Transparenz der Umsätze zwischen Lieferant und Partner ⌞ Abgaben über Zentralregulierung verrechenbar ⌞ Bindungsinstrument für langfristige Zusammenarbeit



Kräfte bündeln – Stärke gewinnen

Positionieren Sie sich einmal mehr als kompetente Zentrale mit strategischem Vorteil für Ihre Mitglieder: Bieten Sie Ihren Partnern und deren Lieferanten ein langfristiges Bindungsinstrument – mit der IHT Zentralregulierung inklusive uneingeschränktem Delkredere. Vorteil: Der Einsatz einer elektronischen Rechnungsabwicklung vereinfacht und beschleunigt den gesamten Abwicklungsprozess.

Darüber hinaus stehen Ihren Partnern alle Rechnungen in einem rechtskonformen Hochsicherheitsarchiv über die rechtlich erforderliche Aufbewahrungsdauer zur Verfügung. Die Daten können direkt an den Steuerberater weitergeleitet werden. Für Betriebsprüfer besteht ein separater Zugang. Mit der Übernahme des uneingeschränkten Delkredere profitieren Ihre Partner von einer erstklassigen Bonität gegenüber ihren Lieferanten – und die Lieferanten wiederum von einer Garantie für die Bezahlung ihrer Rechnungen.



Zentralregulierung
mit Delkredere

„Die Zentralregulierung der IHT ist für uns eine sehr wichtige Dienstleistung der MHK Group. Wir schätzen besonders die gute Erreichbarkeit der Ansprechpartner, die große Zeitersparnis bei der Rechnungs- und Zahlungsabwicklung sowie die rechtskonforme Archivierungsfunktion.“

Dieter Frey, Frey Küchenzentrum-Innenausbau GmbH

Was mit einer Schreinerei begann, präsentiert sich heute als erfolgreiches Familienunternehmen im Bereich Küchenverkauf und Innenausbau: Frey Küchenzentrum-Innenausbau GmbH im südpfälzischen Kandel, seit rund 20 Jahren Mitglied der MHK Group. Auf über 2.000 m² bietet das musterhaus küchen Fachgeschäft das komplette Programm für den Innenausbau aus einer Hand.



UNTERNEHMENS- FINANZIERUNG

BRANCHE:

Quick Service-
Systemgastronomie

BEDARF:

Anpassung des Restaurant-
Interieurs an die Vorgaben
des Franchisegebers

LÖSUNG:

Standortfinanzierung mit
Darlehen zum vergünstigten
Festzins durch eine Zinssub-
vention des Kooperationspart-
ners bei einer Laufzeit von bis
zu 10 Jahren sowie vierteljähr-
lichen Tilgungsraten – optional
zwei Jahre tilgungsfrei

FINANZKAUF

BRANCHE:

Küchenfachhandel

BEDARF:

Vereinfachung der Arbeits-
und Planungsprozesse

LÖSUNG:

„smart finance“ – Integration
der Angebotssoftware
Finanzkauf in das bestehende
Küchenplanungsprogramm
von CARAT inklusive Daten-
weitergabe

ASSEKURANZSERVICE

BRANCHE:

Fahrradfachhandel

BEDARF:

Absicherung des Fahrrad-
sortiments gegen Risiken wie
Diebstahl und Beschädigung

LÖSUNG:

Multi-Risk-Police speziell
für den Fahrradfachhandel,
inklusive Betriebshaftpflicht,
-unterbrechung, Inhalt,
Elektronik, Transport und
Maschinenbruch

Jede Situation neu gerechnet

Statt Finanzprodukte von der Stange rechnen wir für unsere Kunden von Fall zu Fall neue, individuelle Lösungen. Dabei beziehen wir jedes einzelne Puzzleteil in unser Konzept mit ein. Unser Portfolio haben Sie inzwischen kennengelernt. Jetzt ist es Zeit für konkrete Lösungsbeispiele, die wir passgenau für unsere Kunden entwickelt haben.

Von Ladeneinrichtung über Saisongeschäftsfinanzierung bis hin zur Altersvorsorge – jeder Ihrer Partner hat seine ganz individuellen Anforderungen an sein Unternehmen, seine Prozesse und nicht zuletzt an seine Bank. All dies sind die Eckpfeiler für unsere maßgeschneiderten Lösungen. Dafür nehmen wir die Anforderungen Ihrer Partner sorgfältig auf und verzahnen deren Leistungen mit den CRONBANK Finanzkonzepten – individuell und passgenau.

GARANTIEVERLÄNGERUNG

BRANCHE:

Heizung und Sanitär

BEDARF:

Stabilisierung von Planbarkeit und Sicherheit beim Kauf einer Heizungsanlage

LÖSUNG:

10 Jahre Funktionsgarantie – inklusive Ersatz bei jedem Mangel an einer versicherten Heizung, der zu einer technischen Funktionsbeeinträchtigung führt

KONTO UND GELDANLAGE

BRANCHE:

Küchenfachhandel

BEDARF:

Kundenbindung und Neukundenakquisition

LÖSUNG:

REDDY® Bonus Sparbrief – Tagesgeldkonto mit Zinssatz von 2,00% p. a. bis 24 Monate sowie Extrabonus von 22% auf den Brutto-Abholpreis einer REDDY® Küche

ZENTRALREGULIERUNG

BRANCHE:

Gastronomie

BEDARF:

Gründung eines Verbands für Systemgastronomen

LÖSUNG:

Aufbau und Einrichtung einer Zentralregulierung mit Delkrederre inklusive elektronischem Rechnungs- und Archivierungsprozess

Einfach machen

Kontakt aufnehmen. Branche beleuchten. Bedarf abklären. Und auf Lösungen gespannt sein.

Gerne erläutern wir Ihnen in einem persönlichen Gespräch die Möglichkeiten einer Kooperation sowie das breite Leistungsspektrum, das wir für Ihre Partner bereithalten.



Einfach wählen:

Telefon: +49 6103 391 255



CRONBANK AG

Frankfurter Straße 155
63303 Dreieich

E-Mail: info@cronbank.de
Internet: www.cronbank.de