

# NYT FRA **Nykredit**

Magasin til virksomheder | Efterår 2009

## **Rådgivning uden slinger**

Taxa-leasing giver muligheder

### **Tre fynske succeser**

Gode muligheder, når man  
har styr på økonomien

### **Nykredit satser på bank og realkredit**

Læs om den nye strategi

# Rådgivning uden slinger

Når vognmand Per Saabye køber ny taxa, vil han være sikker på, at finansieringen er optimal. Derfor er det afgørende for ham, at finansieringsselskabet har special indsigt i taxaforretninger.

Tekst Tanja Aas · Foto Tim Bjørn



Som vognmand siden 2005 og formand for 42 bevillinger i Greve Solrød Taxa ved Per Saabye, hvor vigtigt det er at have en finansieringsforbindelse, som kender taxabranchen og forstår vognmændenes situation.

Almindelige banker og finansieringsselskaber kender ikke branchen godt nok til at rådgive vognmænd. Der skal specialister til – ellers kan man nemt fare vild i mylderet af specielle regler og vilkår for taxabranchen, mener Per Saabye, der har finansieret den ene af sine tre bevillinger gennem Nykredit Leasing.

Som eksempel kræver det særlig viden og indsigt i taxamarkedet at sætte den rigtige restværdi på bilen, så vognmanden ikke ender med en stor gæld, når han skal sælge bilen igen. En taxa har nemlig typisk efter et par år så mange kilometer i hjulene, at den skal skiftes ud. Og en høj restværdi er netop det, som ifølge Per Saabye oftest giver økonomiske udfordringer:

- Vognmænd kommer ind i taxabranchen med alle mulige baggrunde, og det er ikke en selvfølge, at de er inde i regnskabsmæssige ting som restgæld. Nykredit Leasing er det første selskab, jeg har hørt gøre opmærksom på, at man skal have nedbetalt sin bil med cirka 30-40 %, når de to år er gået. Det er en sikkerhed for både vognmand og finansieringsselskab.

## Vigtigt kaffe-visit

Den tætte kontakt mellem finanskonsulent og kunde er afgørende for et godt samarbejde, mener Per Saabye. Derfor er han glad for, at Michael Jensen, Nykredit Leasings finanskonsulent med speciale inden for taxabranchen,

engang imellem besøger centralen i Karlslunde lidt nord for Køge, så han og chaufførerne kan få en kop kaffe og en snak med finanskonsulenten ansigt-til-ansigt.

## Ingen diskussion

Det bliver sikkert også Michael Jensen, der bliver inviteret på kaffe i Solrød, når Per Saabys to andre biler skal skiftes ud til oktober og februar. Vognmanden har nemlig erfaret, at et bilkøb glider lettere og hurtigere, når relationen er tæt, og finanskonsulenten kender branchen.

- Jeg skal ikke diskutere, om det koster 300.000 eller 350.000 kroner. Jeg ved, at Michael siger god for den bil, jeg kommer med, og det gør han, fordi han kender branchen og værdien på bilen og udstyret. Jeg ved, at han er der, når jeg har brug for ham, og at han kan tage beslutninger her og nu.

## ER LEASING NOGET FOR DIG?

Leasing er ikke kun en relevant mulighed for taxabranchen. Også entreprenør-, industri- og transportvirksomheder kan nyde godt af at lease maskiner og biler.

Vil du have en uforpligtende snak om, hvorvidt leasing kan være en løsning for dig?

Så ring til dit lokale Nykredit-center på **70 22 18 77** eller gå ind på [nykredit.dk/nfn-erhverv](http://nykredit.dk/nfn-erhverv)



Finanskonsulent i Nykredit Leasing, Michael Jensen, har speciale inden for taxabranchen og kan derfor give Per Saabye (til venstre) relevant rådgivning.

## Leasing på vej frem

Det er stadig mest populært blandt taxavognmænd at eje sin bil, men flere og flere viser interesse for at lease.

Selv om finanskrisen stadig raser, vælger omkring 95 % af vognmændene at indgå en låneaftale og dermed eje deres bil frem for at lease. Men stadig flere tager leasing med i overvejelserne, når de skal vælge finansieringsform, erfarer Michael Jensen, finanskonsulent hos Nykredit Leasing:

- Jeg oplever en tendens til, at der er flere, som gerne vil have deres bil over på leasing, men der er en historik og tradition for at eje sin taxa, som det tager tid at ændre.

Han understreger, at den bedste løsning varierer fra vognmand til vognmand, og at det derfor er vigtigt at tage udgangspunkt i vognmandens individuelle situation.

Fra vognmand til vognmand:

## 5 gode råd om finansiering

- Få rådgivning hos finansieringsselskaber med branchekendskab og netværk
- Find sammen med din revisor ud af, om du skal lease eller købe
- Sikr dig, at restgælden på bilen er lig salgsværdi, når du skal skifte den ud
- Kig fremad, når du vælger bil – hvad er der brug for, når du skal sælge igen?
- Vælg en fornuftig og driftsikker bil – ikke nødvendigvis den dyreste og flotteste

Kilde: Per Saabye, vognmand og formand, Greve-Solrød Taxa.