



► EIL EURO-INDUSTRIE-LEASING

Investitionsfinanzierung für Individualisten



Bild: EIL Leasing

EIL-Geschäftsführer Martin Gömöry setzt auf persönliche und professionelle Beratung in Finanzierungsfragen.

Vertrauen und Kontinuität – für die Bremer EIL Euro-Industrie-Leasing GmbH & Co. KG sind das die Grundlagen des Geschäfts. Von der Hansestadt aus finanziert das familiengeführte Leasingunternehmen Investitionen mittelständischer Kunden in der ganzen Bundesrepublik mittels Leasing oder Mietkauf.

Nach Banklehre, Betriebswirtschafts-Studium und mehreren Stationen in der Finanzbranche wagte Martin Gömöry 1989 den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit. „Das Leasinggeschäft ist beratungsintensiv“, so Gömöry und genau das wollte der Leasingfachmann „besser machen als die großen Organisationen“. Mit Erfolg: So belaufen sich die Anschaffungswerte der bisher finanzierten Anlagegüter auf rund 500 Mio. Euro. Allein im Jahr 2013 waren es 30 Mio. Euro – Tendenz steigend. „Heute sind wir in Bremen der Platzhirsch“, verkündet Gömöry. „Das, was wir als Qualität und als Expertise betrachten – schnelle Entscheidungen, inhabergeführt – sind Pfunde, mit denen andere Leasinggesellschaften nicht wuchern können.“ Im Fokus von EIL stehen dabei Kerninvestiti-

onen – zum Beispiel in moderne CNC-Produktionsmaschinen –, die im Maschinenbau, in der Kunststoffverarbeitung, der Elektroindustrie und zunehmend in der Windkraftbranche zum Einsatz kommen. „Zwischen 50 und 60 % unserer Finanzierungen betreffen Maschinen und Anlagen“, so Gömöry. Dabei schätzen EIL-Kunden vor allem das Produkt-Know-how des Bremer Leasingunternehmens sowie die besondere Expertise des EIL-Teams bei der Beurteilung von Qualität, Marktgängigkeit und Resale-Möglichkeiten der finanzierten Maschinen. „Diese Fähigkeiten verleihen uns ein Alleinstellungsmerkmal, das wesentlicher Teil unseres Erfolgs ist“, erklärt Gömöry. Außer Produktionstechnik werden auch Logistikausrüstungen, medizinische Analysegeräte, IT-Systeme und Firmenfahrzeuge finanziert. Was es bei EIL aber nicht gibt, sind Leasing- oder Mietkaufösungen von der Stange. In Struktur und Rahmenbedingungen werden alle Angebote exakt auf den Bedarf des Kunden zugeschnitten, der dabei, wie Gömöry betont, „auf eine persönliche Beratung zählen kann“.

MM