



franz tschematschar  
CONSULTING

# FTC – I´m leasing it!

Kundenpräsentation Juni 2019

---

Franz Tschematschar

Leasingmakler, Finanz- & Unternehmensberatung

Investment Value at Year end

424 963	467 459
446 211	1 005 037
468 522	1 620 915
491 948	2 324 149
516 545	3 124 764
542 372	4 033 850
569 491	5 063 675
	R 35 414

Start at monthly  
Can he do this?



# Das Unternehmen – Ihr Partner

---

- **Name:** FTC - Franz Tschematschar Consulting e.U.
- **Gründung:** 2. März 2019 – FN: 508056 t
- **Standort:** Mozartstraße 84, 9020 Klagenfurt
- **Eigentümer:** Franz Tschematschar
- **Kontakt:**
  -  +43 676 6425262
  -  [office@ft-consulting.at](mailto:office@ft-consulting.at)
  -  [www.ft-consulting.at](http://www.ft-consulting.at)

# Der Unternehmer – Ihr Ansprechpartner



franz tschematschar  
CONSULTING



**Gründer - Franz Tschematschar ist  
FTC ihr persönlicher "Leasingmakler"**

## Persönliches

- ✓ Geb. im März 1965 in Klagenfurt
- ✓ Matura – HAK I in Klagenfurt
- ✓ Verh. seit 1994
- ✓ 2 Kinder (studieren in Wien und Graz)
- ✓ Interessen: Golf, Motorrad, Tennis, Eishockey, Reisen und Finanzierungen ☺

## Berufliche Erfahrung

### 1991 – 2003 Mercurbank bzw. GE Capital Bank

- ✓ 91-95 Kundenbetreuer im Aussendienst (Klagenfurt)
- ✓ 95-97 Key Client Manager im Sales Support (Wien)
- ✓ 98-00 Regionaler Divisionsleiter (Landesdirektor Kärnten)
- ✓ 00-03 Manager "Autonline" (Abteilungsleiter in Eisenstadt)

### 2003 – 2018 Raiffeisen-Leasing

- ✓ 2003 Teamleiter überreg. Kooperationsbetreuung (Wien)
- ✓ 2004 Leiter Raiffeisen-Leasing Fuhrparkmanagement (Wien)
- ✓ 04-05 Bereichsleiter Absatzpartner (Vendor Finance – Wien)
- ✓ 05-18 Leiter Landesgeschäftsstelle Kärnten (Klagenfurt)

**Kompetenz und Erfahrung in Kredit & Leasing !**

# Unsere Dienstleistung – Ihr Gewinn



franz tschematschar  
CONSULTING

## Das Geschäftsmodell:

Die Kernkompetenz der FT-Consulting (FTC) ist die **Optimierung von Leasing- und Kreditfinanzierungen** für Privat- und Firmenkunden aber auch für den öffentlichen Dienst!

Es gibt in Kärnten rd. 250 Versicherungsmakler, aber nur **1 Leasingmakler!** Das Fundament dabei ist die

**F**aire  
**T**ransparente und  
**C**ompetente

Beratung für Ihre optimale Finanzierung. **Fair** weil Sie es mit einem Partner mit Handschlagqualität zu tun haben. Fragen sie meine Referenzkunden. **Transparent** weil Sie von uns eine perfekt aufbereitete Übersicht von mehreren Angeboten am Markt mit allen Zinssätzen, Gebühren, Gesamtinvestitions- und Finanzierungskosten erhalten. **Competent** weil eine fast 30-jährige Erfahrung in verschiedenen Führungsfunktionen in der Branche für eine entsprechende Qualität in der Beratung sorgt und darüber hinaus die, für den Kunden so wichtige, Unabhängigkeit gewährleistet ist. FTC ist nur Ihnen als Kunde und keinem Finanzierungsanbieter verpflichtet !

Übrigens, wussten sie, dass sich ....

~ 20% der Privatkunden  
~ 60% der Klein- und Mittelbetriebe und  
100% der Industrieunternehmen

aus gutem Grund einem Versicherungsmakler anvertrauen. Daher ist an der Zeit diese Fachkompetenz auch für Finanzierungen in Anspruch zu nehmen.

# Unsere Dienstleistung – Ihr Vorteil



franz tschematschar  
CONSULTING

Unter dem Stichwort „**Leasingmakler**“ werden sowohl für Privatkunden (B2C) als auch für Geschäftskunden und Körperschaften (B2B) **mehrere Leasing- oder Kreditangebote** eingeholt, **den Bedürfnissen des Kunden individuell angepasst** und in weiterer Folge für Sie als Kunde **optimiert**. z.B. im Zusammenhang mit steuerlichen Aspekten, Rückzahlungsfähigkeit, Bonität, Laufzeiten, Restwerten, Konditionen, Gebühren uvm.

Leasinggesellschaften, Banken oder der Autohandel beraten Kunden einseitig und immer aus der jeweiligen Unternehmenssicht. FT-Consulting kennt als „Insider“ alle Gegebenheiten des Geschäftes und ist als „unabhängiger“ Finanzierungsmakler (Vermittler) immer nur dem Kunden verpflichtet. Wir kennen alle die verschiedenen „Werbeangebote“ im KFZ-Leasing wie z.B. 0%-Leasing, Drittelfinanzierung, Finanzierungstausender udgl. FTC kennt diese „Tricks“ auch alle und kann Ihnen den Unterschied zwischen einem „vermeindlich“ guten Lockangebot und einer „wirklich“ günstigen, unabhängigen Finanzierung aufzeigen. Wer hat schon was zu verschenken?

Darüber hinaus wird der Kunde nicht nur vor und beim Geschäftsabschluss, sondern auch während der gesamten Laufzeit und vor allem am Laufzeitende der Finanzierung oder bei der „Drehung“ des Leasingobjektes beraten. (Drehung des Leasingobjektes bedeutet den Verkauf oder Eintausch des bestehenden Autos und den Kauf eines neuen Fahrzeuges beim KFZ-Händler inklusive neuer optimierter Finanzierung mittels Leasing oder Kredit!)

Dem Kunden entstehen bei einer PKW Finanzierung **keine Beratungskosten**, zumal die Erträge der FTC über Provisionseinnahmen der Kredit- und Leasinggeber generiert werden.

Neben der Finanzdienstleistung werden von FT-Consulting noch weitere Beratungsleistungen (siehe Produktübersicht) angeboten.

# Unsere Dienstleistung – Ihr Nutzen

- 1. Sicherheit und Transparenz** – speziell für den privaten Leasingnehmer ist es sehr schwer ein Leasingprodukt zu „durchschauen“. Ist es seriös? Ist es gut? Ist es schlecht? Schränkt es mich ein? Es gibt so viele Marketing-Tricks von bestehenden Anbietern (0% Leasing, 1.000 Euro Finanzierungsbonus, Drittel-Aktionen u.a.), die auf den ersten Blick ein gutes Leasingangebot vermuten lassen, in Wahrheit bei genauer Betrachtung jedoch nur gut für den Leasinggeber sind.

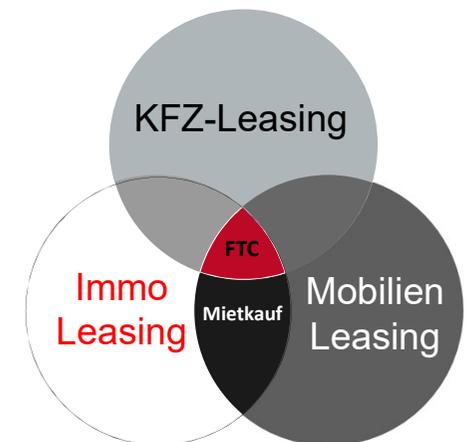
Durch die extrem vielen Parameter wie zB. verschiedene Laufzeiten, Anschaffungswerte Brutto und Netto, Mietvorauszahlungen, Depot, variable Depotzahlungen, Restwert Ja oder Nein, garantiert oder nicht bzw. Brutto oder Netto, eine Vielzahl von Gebühren, Operatingleasing vs. Finanzierungsleasing, Mietkauf, Versicherung Ja oder Nein uvm. ist der Kunde meist überfordert und blickt nicht 100%ig durch. Das verwenden viele Anbieter meist für ein „Hütchen-Spiel“ und die Erfahrung zeigt, dass ein Leasingangebot mit einer niedrigen, monatlichen Rate meist kein gutes und günstiges Angebot im Interesse des Kunden ist. „Wer billig kauft, kauft oftmals teuer“!
- 2. Kompetenz und garantiert das beste Angebot** – Aufgrund der langen Erfahrung, kann FTC als „Insider“ für den Kunden aus der gesamten Vielfalt garantiert das **optimalste** und **günstigste** Leasingangebot evaluieren.
- 3. Kostenlose Beratung und Betreuung über die gesamte Laufzeit** – meine Dienstleistung ist für den Privat- und betrieblichen PKW-Kunden kostenlos und zusätzlich bekommt der Kunde eine umfassende Beratung vor bzw. beim Abschluss und über die gesamte Laufzeit der Finanzierung iZh. mit Rechte und Pflichten des Leasingnehmer, Tipps und Tricks vom Profi und Antworten auf regelmäßig auftretende Fragen bei einem Leasingvertrag. Unser Laufzeitende-Management gewährleistet den Kunden auch bei einer vorzeitigen Abrechnung des Leasingvertrages die optimalen Konditionen und beim Erreichen des „normalen“ Laufzeitendes die richtige Entscheidung iZh. mit den verschiedenen Möglichkeiten - KFZ rückstellen, eintauschen gegen ein Neues oder das bestehende Auto weiterfinanzieren!
- 4. Bequem und effizient** – speziell für den Unternehmer ist es sehr einfach und vor allem effizient, wenn er die Vorarbeit auf der Suche nach der besten Finanzierungform für seine Investitionen ohne Kosten- und kaum Zeitaufwand an einen Profi (FTC) „auslagern“ kann. Die Kernkompetenz eines Unternehmens ist sein jeweiliges Tagesgeschäft wie Vertrieb, Produktion oder die Erbringung der jeweiligen Dienstleistung. Die Kernkompetenz und daher das „Tagesgeschäft“ von FTC ist die Bereitstellung der idealen Finanzierung und somit ergibt sich eine Win-Win Situation in der Kundenbeziehung.
- 5. USP als unabhängiger Leasingmakler in Kärnten** – Es gab in Kärnten bis dato keinen „unabhängigen Leasingmakler“ und daher habe ich mit meinem Unternehmen ein Alleinstellungsmerkmal am Markt. Die Konkurrenten in der Vermittlung von Leasingverträgen (Banken, Autohändler oder Versicherungen) sind alle nicht unabhängig und daher einseitig, vom Eigentümer abhängig und daher fremdgesteuert in ihrer Beratung. Der eigene Nutzen (Profit) des Unternehmens steht dabei immer im Vordergrund. Und das steht oftmals im Widerspruch zum Bedarf des Kunden – zu Ihnen!

# Unser Produktangebot – Ihre Möglichkeiten

## 1. Finanzberatung – Vermittlung und Beratung von folgenden Finanzierungsprodukten

### Leasing = „Leasingmakler“

- ✓ **Kfz-Leasing** (z.B. für PKW, LKW, Busse, FPM – Fuhrparkmanagement, Importleasing, Elektromobilität)
- ✓ **Mobilienleasing** (z.B. Anlagen, Bau- und Landmaschinen, IT-Leasing, mededizin-techn. Geräte uvm.)
- ✓ **Mietkauf** für Kfz und Mobilien (die steuerlich flexible Alternative zu Leasing)
- ✓ **S.A.L.B** (Sale and leas back – zum Heben von stillen Reserven und besseren Liquidität)
- ✓ **Immobilienleasing** für Unternehmen und deren betriebliche Standorte



### Kredit- und Förderberatung

- ✓ Personal- und **Barkredite für Privatpersonen**
- ✓ Alle Formen von **Kredite für Unternehmen** (Investitionsfinanzierungen, Rahmen, Giro- oder andere Konten)
- ✓ Beratung im Zusammenhang mit **Finanzierung & Förderungen**
- ✓ Eigenheim- und **Hypothekarfinanzierung**
- ✓ **Effizientes Fremdkapital** (Finanzierungscheck und Optimierung von bestehenden Verbindlichkeiten)

## 2. Unternehmensberatung (B2B)

- ✓ **Projekt und Prozessmanagement** (Six Sigma) zur Optimierung der Abläufe in Ihrem Unternehmen
- ✓ **Unternehmensleitbild** (Vision-Mission Statement, Firmenwerte und Kultur) zur Erarbeitung der idealen „Firmenkultur“
- ✓ **Kostenmanagement** (Variable- und Fixkostenoptimierung, Verbesserungen im Beschaffungsmanagement udgl.)
- ✓ Beratung und Verbesserung iZh mit Ihrem **Forderungsmanagement**
- ✓ **Sanierungsberatung**
- ✓ Unterstützung bei **Digitalisierung** in Ihrem Betrieb
- ✓ uvm.

Aufgrund der jahrzehntelangen Tätigkeit in verschiedenen Führungsfunktionen von sehr großen Konzernen wie z.B. General Electric oder Raiffeisen und deren völlig unterschiedlichen Zugängen im Management als amerikanische oder österreichische Eigentümer, kann FTC auf Basis dieser Erfahrungen in den verschieden „Arbeitswelten“ aus einer Vielzahl von Managementtools und Konzepten für Ihr Unternehmen das Optimale umsetzen!

# Der Ablauf einer optimalen Finanzierung gemeinsam mit FT-Consulting

In 4 Schritten am Beispiel eines Leasing PKW's



franz tschematschar  
CONSULTING

## Übermittlung des KFZ-Angebotes vom Händler/Lieferanten an FTC

... unter Angabe auf wen das Auto zugelassen wird und wieviele Kilometer pro Jahr gefahren wird.

## Entscheidungsgrundlage durch qualifizierten Angebotsvergleich von FTC

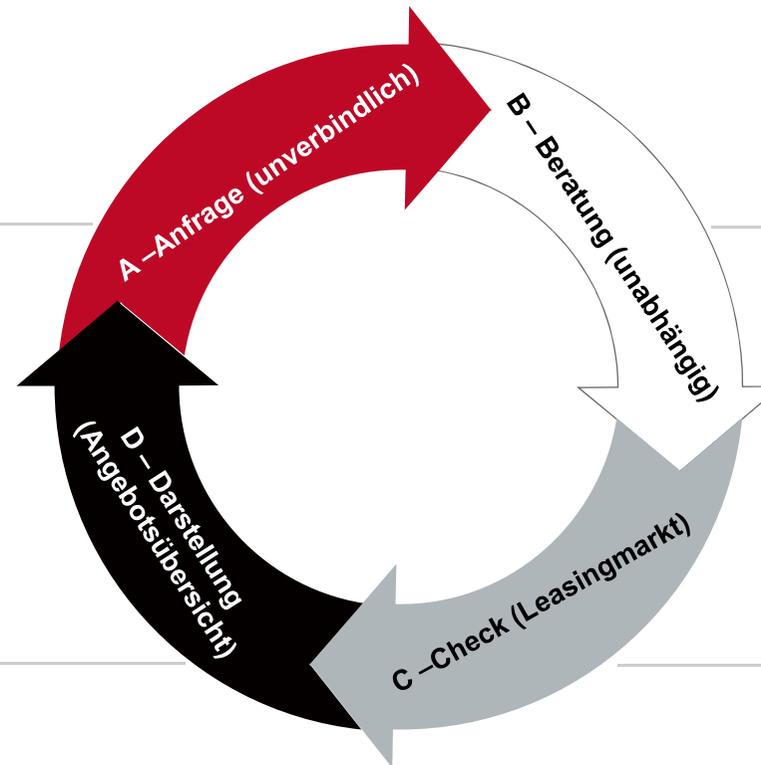
... wir erstellen für Sie einen professionellen Angebotsvergleich mit allen relevanten Informationen wie z.B. Finanzierungskosten, Gebühren Zinsatz, Gesamtbelastung

## FTC stellt die optimale Finanzierung zusammen

... mit Ihnen gemeinsam im Zusammenhang mit Wunschrate, idealer Laufzeit, bestmöglichster Restwert, geringsten Gebühren und Finanzierungskosten uvm.

## FTC sondiert den Leasingmarkt nach dem besten Angebot für Sie

... wir machen uns auf die Suche nach dem besten Leasingangebot für Ihren Bedarf am Markt.



Bei der Beratung einer PKW-Leasing Finanzierung entstehen Ihnen keine Kosten!

## Privatkundennutzen

---

Die Anschaffung eines neuen Autos ist für die meisten Menschen die größte „Ausgabe“ in ihrem Leben. Wenn es um so viel Geld geht, sollte man bei einer Finanzierung auch auf Sicherheit achten und einen Experten zu Rate ziehen!

### 5 gute Gründe warum Leasing gemeinsam mit der FT-Consulting für jeden Privatkunden Sinn macht:

1. Wir finden als **Leasingmakler** durch unsere Kontakte und Erfahrung garantiert **das BESTE Angebot** für jeden Kunden am Markt!
2. Aufgrund der **Expertenkompetenz** als ehem. „Insider“ ist eine hochwertige **Fachberatung** des Produktes KFZ-Leasing und Kredit für Sie als Kunden gewährleistet!
3. Wir sind absolut **unabhängig** vom KFZ-Verkauf und Bankengeschäft und daher ausschließlich dem Interesse des Kunden verpflichtet! Das birgt **Sicherheit** für den Privaten bei komplexen Finanzierungen.
4. Die **Betreuung** des Kunden gegenüber den Kredit- oder Leasinggeber erfolgt von uns **über die gesamte Laufzeit** vom Abschluss bis zum Laufzeitende, wo eine fachkundige Beratung für den Kunden wieder sehr wichtig wird.
5. Es entstehen Ihnen als Privatkunde **keine Kosten** im Zusammenhang mit unserer o.a. Beratung und Betreuung!  
 (Unser Honorar wird von den Finanzierungsgebern erstattet.)

## Firmenkundenvorteile

---

Neu- und Ersatzinvestitionen sind in Betrieben immer wieder an der Tagesordnung. Egal ob KFZ (Pkw, LNfz, Lkw) oder MOBILIEN (Anlagen, Maschinen, Baumaschinen, EDV, techn. Geräte uvm.) ein fachlicher Experte bringt Kompetenz und Effizienz bei der Finanzierung für Ihr Unternehmen ein!

### 5 gute Gründe warum Leasing gemeinsam mit der FT-Consulting für jeden Firmenkunden Sinn macht:

1. Wir finden als **Leasingmakler** durch unsere Kontakte und Erfahrung garantiert **das BESTE Angebot** für jeden Kunden am Markt!
2. Durch die **Expertenkompetenz** sind die Angebote für den Unternehmer risiko-, produkt-, steuer- und finanztechnisch optimiert!
3. **Kostensenkung** durch die **Unabhängigkeit** von FTC. Das bedeutet idR. günstigere Gesamtinvestitionskosten.  
 (Die Hausbank trachtet ja für ihre Eigentümer Erträge u. Gebühren zu maximieren - wir dagegen Kosten und Zinssätze für sie als Kunden zu senken!)
4. **Bequem** und **effizient**. Die Vorarbeit und die Betreuung der Finanzierung bis zum Laufzeitende wird an einen Profi „ausgelagert“! Das spart Zeit, Mühen und Kosten welche das Unternehmen wieder gewinnbringend ins Tagesgeschäft investieren kann.
5. **USP** als erster unabhängiger, kompetenter Leasingmakler in Kärnten. Sie profitieren von dieser außergewöhnlichen Dienstleistung!

## Kommunale Argumente

---

Auch für Bund, Land und Gemeinden sind Investitionen in die Infrastruktur immer wieder mit Finanzierungen verbunden. Dabei spielt Leasing eine immer größere Rolle. Stichwort „Maastrich-Kriterien“ !

### 5 gute Gründe warum Leasing gemeinsam mit der FT-Consulting für Gebietskörperschaften Sinn macht:

1. Wir finden als **Leasingmakler** durch unsere Kontakte und Erfahrung garantiert **das BESTE Angebot** für jeden Kunden am Markt!
2. Der externe Experte gestaltet gem. mit der Kommune die **idealen Rahmenbedingungen** für die optimale Finanzierungsstruktur!
3. Wir **objektivieren** im Sinne einer Ausschreibung die Leasinganfragen und erstellen einen qualifizierten und aussagekräftigen **Angebotsvergleich** aller Anbieter für die Entscheidungsträger!
4. Dies **spart Zeit und Geld**. Die Vorbereitungsarbeit und auf Wunsch auch die Begleitung der Finanzierung bis zum Laufzeitende übernimmt **FTC!**
5. **Liquiditätsschonend** „Pay as you earn“! Speziell für Investitionen z.B. im Bauhof oder in den mechanischen Werkstätten werden die Kosten und Aufwände mittelfristig plan- und kalkulierbarer!

## Leasing – Leaks! Das Problem schonungslos aufzeigen ....

In der Finanzierungsbranche und hier speziell bei Leasing ist es selbst für einen informierten Kunden sehr schwer den Überblick zu erlangen und das beste Angebot zu erkennen. Leasing ist sehr komplex und auf Grund vieler Parameter extrem unüberschaubar! z.B.

- Kaufpreis brutto oder netto,
- Restwert brutto oder netto – garantiert oder auf eigenes Risiko, hoch oder niedrig,
- Mietvorauszahlungen brutto oder netto
- Depot oder variables Depot
- Zinssatz variabel oder fix, nominell oder effektiv, vor- oder nachschüssig
- Operating- oder Finanzierungsleasing
- und vieles mehr ....

Viele Anbieter speziell im KFZ-Handel nutzen diese Komplexität zu ihrem eigenen Vorteil aus um noch mit zusätzlichen „Marketingtricks“ und entsprechenden „Lockangeboten“

- z.B. 0 % Leasing,
- Finanzierungs-1.000er,
- verschränkte Kombiangebote von „Leasing & Versicherung“

den Kunden wie in einem „Hütchenspiel“ zu verwirren und über eine niedrige monatliche Leasingrate den Kunden das Gefühl eines guten Angebotes zu vermitteln. Aber wer hat schon was zu verschenken!

Aber Achtung lieber Kunde: Wer billig kauft, kauft oftmals teuer! Und eine niedrige Leasingrate hat noch nie etwas über die Qualität eines guten und günstigen Leasingvertrages ausgesagt!

Und ich weiß genau wovon ich rede! Den ich stelle mich nun nach fast 30 Jahren in der Branche und am Markt als „Insider“ auf die Seite des Kunden und garantiere damit **Fair, Transparent und Competent (FTC)** als Leasingmakler den optimalen Leasingvertrag für Sie zu finden!

*(F. Tschematschar)*

## Leasing – Leaks! Der ideale Abschluss ...

---

Leasinganfrage und/oder Abschluss über ....

- Autohandel (Autoverkäufer ! ) 
- Hausbank (Bankbetreuer) 
- Unabhängigen Leasingmakler (FT-Consuling) 



franz tschematschar  
CONSULTING

Für weitere Informationen kontaktieren Sie  
Tel.: +43 676 642 52 62  
Email: [office@ft-consulting.at](mailto:office@ft-consulting.at)

---

Franz Tschematschar  
Leasingmakler, Finanz- & Unternehmensberatung