

MATERIEEL LEASEN? BEEQUIP FIXT HET!

Beequip onderscheidt zich als leasespecialist voor zwaar materieel al tien jaar van traditionele financiers met een snelle, flexibele werkwijze en persoonlijk contact. Dat Beequip zijn klanten goed aanvoelt, blijkt uit een marktaandeel met dubbele cijfers én een hoge NPS.

Munda Garcia Lechner is sinds januari bij Beequip in dienst als Head of Marketing & Growth. "Een belangrijke reden om, na KPN en Newcraft, bij Beequip te gaan werken zijn voor mij de kernwaarden van het bedrijf", vertelt ze. "Zoals 'onderscheidend'. Onze oprichters zijn Beequip in 2015 gestart met een duidelijke missie om het mkb te laten groeien. Wij doen dit op een unieke manier, waarbij iedereen bij Beequip het verschil kan maken. Onze propositie is ook onderscheidend in de markt. Wij geloven in leaseoplossingen die meebewegen met ondernemers, zodat zij kunnen blijven ondernemen. Zo maken wij financiering sneller, toegankelijker en persoonlijker, vaak binnen 72 uur. Daar zijn we trots op!"

IJZER BOVEN CIJFERS

Hoe dan? "Wij noemen onze aanpak 'ijzer boven cijfers'", aldus Garcia Lechner. "Onze experts komen zelf uit het veld, spreken dezelfde taal als onze klanten en beoordelen op bezoek bij de klant de waarde van machines in plaats van jaarcijfers. Daardoor weet een ondernemer binnen een dag of hij het gewenste materieel kan aanschaffen. Dat persoonlijke contact zie je terug in onze feedback van klanten én in onze hoge NPS. Bovendien maken we het met onze online omgeving de ondernemer zo makkelijk mogelijk om een aanvraag te doen. Als je overdag je bedrijf runt, is het fijn

als je 's avonds je zaken simpel en snel kunt regelen", vertelt Garcia Lechner.

POSITIONERING AANSCHERPEN

Met zijn leaseactiviteiten bestrijkt Beequip zeventien verschillende *asset classes*, van kranen, containers, grondverzet en schepen tot vrachtwagens. Garcia Lechner: "We scherpen onze positionering aan om onze toegevoegde waarde helder

over te brengen. We laten zien dat wij als meest daadkrachtige financier de behoeften van ondernemers begrijpen – en nóg meer klanten kunnen helpen."

NIEUWE STAPPEN

"In de waarde die we onze klanten bieden, zit ook een groot deel van ons succes", vertelt Garcia Lechner. "Inmiddels zijn onze klanten van tien jaar geleden grote ondernemingen. We zijn er trots op dat we aan hun groei hebben helpen bijdragen. Met Apollo Global Management aan boord zullen we de komende jaren nieuwe stappen zetten om te blijven groeien, in Nederland en internationaal." <



Munda Garcia Lechner



**WIJ MAKEN FINANCIERING SNELLER,
TOEGANKELIJKER EN PERSOONLIJKE,
VAAK BINNEN 72 UUR**



DEEL ONLINE