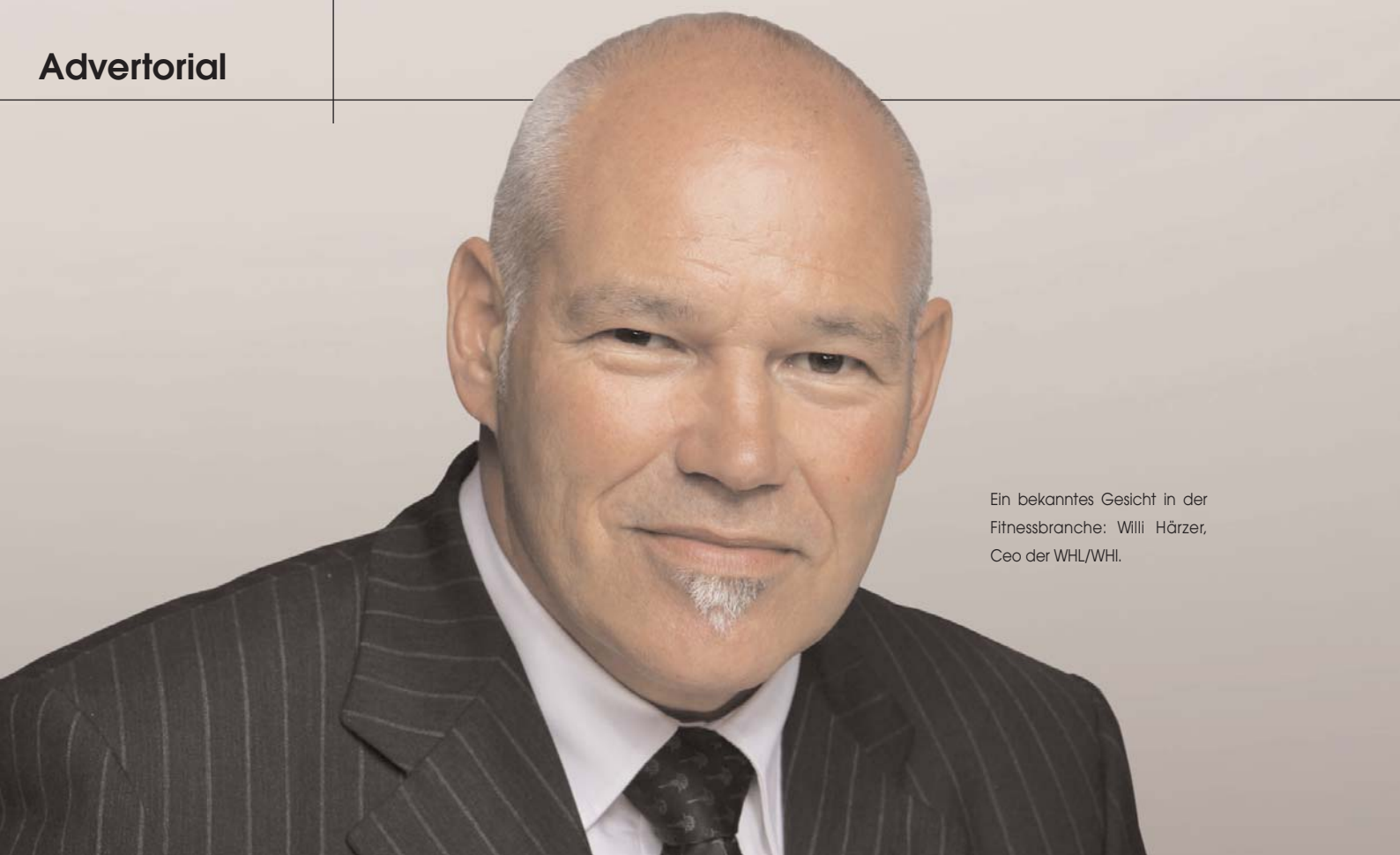




Ein bekanntes Gesicht in der Fitnessbranche: Willi Härzer, CEO der WHL/WHI.

Liquiditätsmanagement aus einer Hand

Gerade in wirtschaftlich schwieriger Zeit ist es für jeden Gewerbetreibenden wichtiger denn je, täglich die notwenige Liquidität im Unternehmen zu halten, um das Tagesgeschäft sicherzustellen. Sämtliche Maßnahmen sind hierzu geeignet, die einerseits den Kapitalzufluss des Unternehmens optimieren oder andererseits den Kapitalabfluss auf das notwendige Minimum reduzieren. Für die Fitnessbranche wollen wir dieses wichtige Thema an einem Beispiel aufzeigen:

Sicherung von Liquidität hat seit gut neun Jahren einen Namen in der Fitness- und Gesundheitsbranche: WHL Leasing. Mit gut 2.500 Kunden in der Fitnessbranche und mehr als 130 Mio. Euro Leasingvolumen hat sich die WHL durch ihre individuelle Betreuung, auch von schwierigen Projekten, eine führende Rolle im Markt erarbeitet. Die Bekanntheit der WHL im Markt sieht man nicht zuletzt daran, dass nahezu die gesamte Branche deren charismatischen Kopf der WHL, Willi Härzer, kennt. Und nicht wenige von Ihnen ha-

ben bereits das eine oder andere Mal im Rahmen einer Geschäftsbeziehung erfahren, wie wichtig die Möglichkeit des Leasings von Geräten oder Studio-Einrichtungen für die Aufrechterhaltung der eigenen Liquidität oder die Erreichung ehrgeiziger Expansionspläne ist.

Aufgrund der starken Anforderungen des Marktes an die WHL, wurde ein weiterer Geschäftssitz in Baden-Baden bezogen und die nötigen Voraussetzungen geschaffen, die weitere Expansion des Unternehmens voranzutreiben.

Um das Angebot im Bereich Liquiditätsmanagement für die Fitness und Gesundheitsbranche noch nachhaltiger zu gestalten, hat das Team der WHL die Geschäftstätigkeiten erweitert. Ab sofort steht ein individuelles Forderung- und Inkasso Management über die WHL Inkasso GmbH der Fitnessbranche zur Verfügung. Die Dienstleistungen der WHL bilden damit eine optimale Symbiose im Bereich Liqui-

ditätsmanagement: Die Leasingdienstleistungen der WHL minimieren den Kapitalabfluss; die Dienstleistungen der WHL optimieren den Kapitalzufluss durch signifikante Reduzierung der offenen Forderungen. Ab Herbst wird die WHL ebenfalls das für viele Studiobetreiber interessante Factoring anbieten. Factoring bietet die Möglichkeit des Verkaufs von Forderungen um sofort Liquidität zu erhalten.

Wie man an dem Beispiel der WHL/WHI merkt, haben Krisenzeiten also auch etwas Gutes: Es gibt einem die Gelegenheit über die eigene Stärke nachzudenken und diese konsequent umzusetzen. Die Fitnessbranche kann froh sein, einen solch starken und kompetenten Partner in seinen Reihen zu wissen. Aber der Verbund WHL/WHI hat noch etwas ganz besonders zu bieten: Willi Härzer, einen Mann den jeder kennt und der in den letzten Jahren gezeigt hat, dass er den Markt und die Probleme seiner Kunden nicht nur versteht sondern auch passende Lösungen bereit hält.