



„EINE RICHTIGE
FINANZIERUNG LÄSST
GELASSEN IDEEN
GEDEIHEN“



Das Unternehmen flor design widmet sich mit Hand und Herz dem Garten- und Landschaftsbau. Fest im Blick hat der Betrieb – natürlich – ein gesundes Wachstum.

Dazu braucht es neben guten Ideen auch Liquidität. Und einen Unternehmer, der seine Entscheidungsspielräume nutzt, um das Wachstum engagiert zu gestalten. Mit American Express als Partner an seiner Seite ist Klaus Wegenast eine beeindruckende Erfolgsgeschichte gelungen.



KLAUS WEGENAST

Ein Gartenbauexperte mit dem richtigen Händchen für Wachstum

Gelassenheit und Tatendrang – wer Klaus Wegenast begegnet spürt unmittelbar, dass der 51-jährige Gartenbautechniker diese beiden unternehmerischen Tugenden täglich lebt. In seinem Fachbetrieb flor design in Freiburg setzt er mit rund 60 Mitarbeitern kreative und handwerklich perfekte Gestaltungslösungen für Gärten und Außenanlagen um. Seit der Gründung vor über 20 Jahren ist flor design zu einem der führenden Unternehmen für Garten- und

Landschaftsbau in Südbaden herangewachsen. Wachstum treibt Wegenast an – keine leichte Aufgabe in einer Branche, in der etwa 70 Prozent der Auftraggeber aus dem kommunalen Bereich stammen. Das bedeutet nicht nur viele formale Schritte zwischen Angebot und Auftrag, sondern auch Zahlungsziele von häufig bis zu 90 Tagen und mehr. „Wir arbeiten in größeren Projekten mit Partner- und Subunternehmern zusammen“, erklärt Klaus Wegenast die Herausforderung für seinen Betrieb. „Hier stehen wir heute vor einer Situation, die immer längere Vorfinanzierungszeiträume und damit einen erheblichen Liquiditätsbedarf von uns fordert.“



Die Skepsis nahm deutlich ab beim ersten Gespräch mit Thorsten Kühn. Der Kundenmanager von American Express stellte dem Unternehmer die Business Card als moderne Zahlungslösung für Unternehmen vor. Klaus Wegenast räumt ein, dass er sie bis zu diesem Zeitpunkt stets für eine bloße Kreditkarte gehalten hatte. Tatsächlich lässt sich mit dem Leistungsportfolio der Business Card jedoch viel mehr „großziehen“:

Sie erlaubt ein aktives Liquiditätsmanagement für

Betriebe, indem sie für Unternehmen maximale Zahlungsziele und unmittelbare Liquidität bereitstellt. Nach dem Gespräch mit Thorsten Kühn war die Skepsis deutlich gemildert, aber

Vor etwa zwei Jahren erhielt Klaus Wegenast eine E-Mail von American Express. Darin wurde das Produkt Business Card vorgestellt, das kurzfristig Liquidität von bis zu 28 Tagen verspricht und zugleich neue Möglichkeiten vorstellt, unternehmerische Prozesse flexibel entscheiden zu können. Wegenast erinnert sich, dass ihm daraufhin zwei Gedanken durch den Kopf schossen: „Das ist genau das, was ich brauche – und: Wo ist der Haken? Ich habe das mit unserem Finanzchef im Betrieb und dann mit unserem Steuerberater besprochen – wir konnten es nicht glauben, dass eine so praktikable Lösung, Liquidität im Betrieb sicherzustellen, so einfach zu realisieren ist.“

„Wir haben hier ein exzellentes und verlässliches Finanzierungsinstrument an die Hand bekommen, mit dem wir zugleich die Chance bekommen haben, unsere Linien bei der Hausbank deutlich herunterzufahren“

immer noch stand die Frage im Raum: Klappt das auch in der täglichen Abwicklung in einem Gartenbaubetrieb? „Das klappt hervorragend“, so das Fazit des Unternehmers Klaus Wegenast. Heute werden von flor design nicht nur zahlreiche Lieferanten über die American Express-Lösung bezahlt sondern auch Subunternehmer.

„Wir haben hier ein exzellentes und verlässliches Finanzierungsinstrument an die Hand bekommen, mit dem wir zugleich die Chance bekommen haben, unsere Linien bei der Haus-



bank deutlich herunterzufahren“, beschreibt Wegenast die Entwicklung. Dann schildert er, welche positiven Entwicklungen er mit der Entscheidung für die neue Finanzierungslösung seit zwei Jahren verbindet: Bei seinen Lieferanten und Subunternehmern erfreut sich Wegenast inzwischen eines Rufes als „1A-Zahler“. Das hat handfeste Vorteile. Die Zusammenarbeit ist motiviert durch Vertrauen und von Verbindlichkeit geprägt. Vor kurzem konnte flor design einen sehr kurzfristigen Auftrag nur deshalb annehmen und realisieren, weil das Subunternehmen sofort zur Seite stand – mit dem sicheren Wissen, dass alle Kosten unmittelbar bezahlt werden.

„Die Business Card ist für mich zu einem Finanzierungsinstrument geworden, das mir nicht nur mehr, sondern auch Aufträge mit größeren Volumina möglich macht“, resümiert Wegenast.

Auch beim Einkauf profitiert flor design von der Business Card. Kurzfristige Beschaffungsentscheidungen bei günstigen Angeboten oder ein Materialeinkauf mit Mengenvorteilen zahlen sich für das Gartenbauunternehmen aus. „Wir machen über sechs Millionen Euro Umsatz im Jahr. Fremdleistungen und Materialeinkauf machen davon fast die Hälfte aus, da hat eine komfortable Zahlungslösung spürbare Auswirkungen auf die Kennzahlen“, erklärt Wegenast. Beim Blick auf den Berg mit 300 Tonnen Dachsubstrat auf dem Betriebshof versteht man, worum es ihm geht. „Ich muss in meinen Entscheidungen einfach flexibel sein können“, fasst Wegenast seinen Anspruch als Unternehmer zusammen, „und dazu brauche ich Partner, die das verstehen und hier optimale Unterstützung geben.“ Thorsten Kühn von American Express und Wegenast sind inzwischen ein eingespieltes Team. „Ich habe in den vergangenen zwei Jahren viel über Landschaftsbau gelernt“, so Kühn. Er steht dem Unternehmer jederzeit mit Rat und Tat zur Seite, wenn es um die Finanzierungsorganisation oder neue Investitionen geht. Genauso zählt es beispielsweise zum Service, Lieferanten auf das moderne Zahlungssystem über die Business

Card zu schulen. Inzwischen hat sich der gemeinsame Geschäftspartner-Kreis von Wegenast und Kühn um einige Unternehmen erweitert, denn Wegenast empfiehlt die American Express-Lösung gerne weiter.

Die verfügbare Liquidität setzt Wegenast unter anderem für unternehmenseigene Innovationsprojekte ein. Gerade hat er wieder eine selbst ausgetüftelte Lösung patentieren lassen, bei der es um grüne Fassaden geht. „Das ist die Zukunft“, weiß Klaus Wegenast, „wir werden zum Lärmschutz, aber auch zur Reduzierung der Feinstaubbelastung in Zukunft deutlich mehr grüne Fassaden brauchen. Aber auf Stein wächst wenig, daher haben wir neue Lösungen für eine verbaubare Begrünung entwickelt.“ Wegenast hat noch viele Zukunftsideen – unter anderem auch die Vergrößerung seines Betriebsgeländes sowie den Bau eines neuen Verwaltungsgebäudes und großer Gewächshäuser. Das Wachstum des Gartenbauunternehmens ist nicht aufzuhalten. „Wir probieren Neues aus und haben vor nichts Angst“, fasst Wegenast seine Unternehmensphilosophie zusammen. Das gilt auch fürs Private.



Ein gut funktionierendes Team: Thorsten Kühn, American Express, und Klaus Wegenast (v.l.) tauschen sich regelmäßig über aktuelle Finanzierungsfragen und neue Projekte von flor Design aus.

Eine stets gut organisierte Finanzierungssituation sorgt bei Klaus Wegenast nicht nur für Gelassenheit, sondern gibt auch Raum für neue Patentideen und Expansion.



Mit dem Einsatz der Business Card von American Express® hat der Unternehmer Membership Rewards® Punkte gesammelt. Ein Anruf bei American Express genügte und der Business Card Travel Service hat für seine Frau und ihn eine Traumreise nach Tasmanien zusammengestellt, für die die gesammelten Punkte des Membership Rewards® Programms jetzt eingesetzt werden können und einiges an Kosten einsparen. „Das ist ein klasse Service“, freut sich Wegenast. „Und die Reise ist für mich wie ein Bonus, den wir uns verdient haben“. Und so geht er auch dieses Projekt an: mit der Gelassenheit, dass alles bestens organisiert ist sowie ausgeprägtem Tatendrang.

DIE AMERICAN EXPRESS BUSINESS GOLD CARD AUF EINEN BLICK

Bei weiteren Fragen zur Business Gold Card:
Telefon: +49 69 7576-2890
E-Mail: business@aexp.com

Sie möchten in den Genuss von noch mehr Services und Leistungen kommen? Die Business Platinum Card hält weitere Vorteile für Sie bereit.

Die Vorteile der Business Gold Card speziell für inhabergeführte Unternehmen, Freiberufler und Selbständige:

- > **Finanzielle Flexibilität:** ein bis zu 50 Tage verlängertes Zahlungsziel und ein individueller, bedarfsgerechter Verfügungsrahmen
- > **Geschäftsausgaben bequem bezahlen:** einsetzbar bei vielen Dienstleistern und Lieferanten, von Büroausstattung über Online-Werbung bis hin zu Mautgebühren
- > **Transparenz:** detaillierte Monatsabrechnung und Online-Kontozugriff, bis zu neun Zusatzkarten für Teilhaber und Mitarbeiter; Limit individuell für jede Zusatzkarte auf Wunsch möglich
- > **Attraktive Prämien:** Teilnahme am Membership Rewards Bonusprogramm
- > **Business Plus Online-Reise-Service:** Online-Buchung mit vielfältigen Vorteilen bei Airlines, Hotels und Mietwagen
- > **Sicherheitspaket:** umfassender Versicherungsschutz, Service & Hilfe weltweit, rund um die Uhr

Impressum

Herausgegeben von
American Express Services Europe Ltd.
Zweigniederlassung Frankfurt am Main
Theodor-Heuss-Allee 112
60486 Frankfurt am Main

Über American Express

American Express – 1850 gegründet und seit 1898 auch in Deutschland vertreten – ist einer der weltweit führenden Anbieter von Reise- und Finanzdienstleistungen. Über 63.500 Mitarbeiter kümmern sich in über 130 Ländern um 102,4 Millionen Kartenkunden und viele Millionen Geschäftsreisende.

Kontakt

American Express Services Europe Ltd.
Zweigniederlassung Frankfurt am Main
Simone Heil
Telefon: +49 69 7576-2325, Telefax: +49 69 7576-2750
E-Mail: Simone.Heil@aexp.com

Verantwortlich für die Redaktion
fischerAppelt, advisors GmbH
Lindleystraße 12
60314 Frankfurt
Telefon: +49 69 4272 616 820
E-Mail: frankfurt@fischerappelt.de