

Gut aufgestellt für die Zukunft

Der IT-Finanzierer **Mercator-Leasing** ist trotz Corona zweistellig gewachsen. Grund für den Erfolg sei nicht nur, dass man solide gewirtschaftet habe, sondern dass man ein berechenbarer und innovativer Partner für den Handel sei, so der langjährige Geschäftsführer Rolf Hahn.

Mit dem Rückzug von Rolf Hahn aus der Geschäftsführung beginnt eine neue Ära beim Schweinfurter IT-Finanzierer. Noch vor dem Ausscheiden des langjährigen Geschäftsführers hatten wir die Gelegenheit, mit Hahn über die Trends und Entwicklungen in der Branche sowie beim Thema IT-Finanzierung ebenso wie über die Auswirkungen der Corona-Krise zu sprechen. Denn auch in Schweinfurt hat man diese zu spüren bekommen. „Corona hat uns zu Beginn der Pandemie wie jedes Unternehmen getroffen“, berichtet Hahn. Bisher sei man jedoch sehr gut durch die Krise gekommen und habe nicht nur auf Maßnahmen wie Kurzarbeit verzichten können, sondern im Gegenzug sogar Personal aufgebaut. Dass es sich hierbei nicht um Marketing-Phrasen handelt, belegen die Zahlen zum Geschäftsjahresende (Stichtag 30. Juni), in dem der Finanzierungsspezialist über alle Geschäftsbereiche hinweg zweistellige Zuwächse verzeichnet. Auch das Neugeschäft, bei dem man im vergangenen Jahr erstmals die

Schwelle von 500 Millionen Euro überschritten hat, „läuft auf sehr hohem Niveau“. Einen wesentlichen Grund für die erfolgreiche Entwicklung sieht der Finanzierungsexperte aber nicht nur darin, dass man in den vergangenen Jahren solide gewirtschaftet und Rücklagen gebildet hat, sondern vor allem in der Art und Weise des Handelns. „Wir sind seit fast 30 Jahren kontinuierlich am Markt tätig und damit – im Gegensatz zu dem ein oder anderen Wettbewerber – ein berechenbarer Partner für den Handel“.

Die Auswirkungen der Pandemie auf das eigene Unternehmen und die Gesundheit der Mitarbeiter aber auch die allgemeine konjunkturelle Entwicklung und damit den IT- und Büromaschinen-Markt nimmt man trotz der positiven Geschäftsentwicklung sehr ernst. Schon zu Beginn der Krise hat man ein Notfall-Team eingerichtet, das bis heute in regelmäßigem Austausch steht. Rund die Hälfte der Belegschaft arbeitete in der Hochphase der Pandemie zudem aus dem Home-Office, was trotz fehlender Er-

fahrungswerte sehr gut funktioniert habe, betont Hahn. „Mobiles Arbeiten ist aber nicht nur bei uns angekommen, sondern auch in Politik und Gesellschaft“. Corona sei Auslöser eines „gewaltigen Digitalisierungsschubes“. Die steigende Nachfrage nach Lösungen für flexible Arbeitskonzepte oder aber die Digitalisierung im Bildungsbereich spiegeln sich dabei auch in den Zahlen von Mercator-Leasing wider.

Im Fachhandel indes sieht die Situation sehr unterschiedlich aus. Während die IT-Branche hinzugewinnen konnte und das Finanzierungsvolumen während der Corona-Krise deutlich gewachsen sei, ständen Fachhändler, die sich ausschließlich auf das Geschäft mit Druckern und Kopierern konzentrieren, deutlich mehr unter Druck. Zwar sei das Finanzierungsvolumen in diesem Bereich nicht eingebrochen, auch weil Unternehmen die Geräte bei der Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategie zum strukturieren Dokumenten-Management benötigen. Mit einem Wiederrückziehen des Büromaschinenmarktes rechne man jedoch frühestens ab Mitte kommenden Jahres. Potenziale sieht der Branchenkenner aktuell daher eher in anderen Bereichen, beispielsweise im IT- und TK-Geschäft oder rund um die Themen Präsentationstechnik, Home-Office und Mobility.

„Mobiles Arbeiten wird sicher nicht den Büroarbeitsplatz ersetzen, sondern diesen ergänzen“, ist sich Hahn sicher. Damit bedeute mobiles Arbeiten eigentlich eine Verdopplung der Arbeitsplätze, was weitere Chancen bietet. Denn auch der Arbeitsplatz zu Hause will finanziert werden und bietet Möglichkeiten für neue Service-Konzepte.

Neben den Chancen sieht Hahn jedoch durchaus auch Risiken: „2021 wird sich die



Firmensitz von Mercator-Leasing in Schweinfurt



„Mobiles Arbeiten wird sicher nicht den Büroarbeitsplatz ersetzen, sondern diesen ergänzen“, ist sich Rolf Hahn, der ehemalige Geschäftsführer von Mercator-Leasing, sicher.

Spreu vom Weizen trennen.“ Auch wenn man die wirtschaftliche Situation je nach Branche und Geschäftsmodell sehr differenziert betrachten müsse, werde das kommende Jahr für einige Unternehmen schwierig. Zwar gebe es genügend mittelständische Unternehmen, die es geschafft haben, entsprechende Rücklagen zu bilden. „Wir haben uns aber durchaus darauf eingestellt, dass es zu mehr Insolvenzen kommen kann.“

Sehr heterogen in puncto Liquidität sehe es auch im Fachhandel aus, dies sei jedoch nicht nur Corona-bedingt. Fachhändler, die ihr Portfolio frühzeitig differenziert haben und ihre Services realistisch bepreisen, werde die Krise deutlich weniger treffen, als diejenigen, die auf eine reine Druck- und Kopie-„Monokultur“ setzen, wenige Rücklagen haben und versuchen zu Lasten der Service-Marge höherer Hardware-Preise zu realisieren, glaubt der ehemalige Mercator-Leasing-Geschäftsführer, der mit Blick auf die kommenden Monate mit einer steigenden Nachfrage seitens des Fachhandels rechnet. Da sich die Corona-Krise auf die Liquidität des Fachhandels auswirkt, würden sich Reseller in Zukunft sicher noch genauer überlegen, ob eine Eigenfinanzierung Sinn macht oder ob sie dies einer Leasing-Gesellschaft überlassen, um ihr Kapital zu schonen oder dies in die eigene Zukunft zu investieren. „Zehn gute Jahre heißen nicht, dass auch zehn weitere gute Jahre folgen“, betont Hahn, der aufgrund der aktuellen Situation damit

rechnet, dass wieder deutlich mehr Fachhändler ihre Absatzfinanzierung in „professionelle Hände“ legen.

Um seine rund 700 Partner bestmöglich zu unterstützen, baut der Finanzierungsspezialist daher auch sein Leistungsangebot kontinuierlich aus. Ein strategisches Thema bei Mercator-Leasing ist dabei die Digitalisierung des kompletten Vertragsworkflows; von der Angebotserstellung und der Bonitätsprüfung bis hin zur digitalen Signatur durch den Endkunden. Mit seinem Partner-Portal, mit dem Händler ihre Verträge digital managen können, sei Mercator Leasing – gerade auch im Vergleich zum Mitbewerb – gut aufgestellt, aber noch nicht am Ende. „Eine wichtige Aufgabe für das kommende Jahr wird es daher sein, den Prozess weiter zu digitalisieren.“ Ein Projekt, dass aufgrund der hohen Flexibilität in der Vertragsgestaltung sowie das „Same Name“-Vertragsprinzip – beides Markenzeichen des Schweinfurter IT-Finanzierers – durchaus noch ein bisschen Zeit in Anspruch nehmen kann. Am Ende werde sich die Mühe aber lohnen, ist sich Hahn sicher. Und „wir sind für die Zukunft gut gewappnet.“

Vorsichtig optimistisch zeigt sich der Branchenkenner auch für den Handel, auch wenn es aufgrund der ungewissen Auswirkungen durch die Corona-Pandemie oder des Brexits sicher einige Unsicherheitsfaktoren gebe. „Wer sein Produkt- und Lösungsportfolio ausreichend diversifiziert, sein Service-Geschäft solide aufstellt und regelmäßig sein Geschäftsmodell überprüft, behält auch das Risiko im Griff“, so Hahn, der sich Anfang Oktober aus dem aktiven Geschäft zurückgezogen und die Verantwortung an Matthias Schneider übergeben hat. „Es stehen strategische Entscheidungen an, die die zukünftige Aufstellung und Richtung der Mercator-Leasing bestimmen werden. Ich habe diese Entscheidungen seit nun fast drei Jahrzehnten federführend getroffen und bin der Meinung, dass dies nun das nachfolgende Führungsteam übernehmen soll. Ich übergebe ein hervorragend aufgestelltes Unternehmen und blicke mit viel Zuversicht in die Zukunft der Mercator-Leasing“.

www.mercator-leasing.de