

# Neue Chancen eröffnen



**Wachstum und Fortschritt finanzieren: Dies stellt für viele Unternehmen eine echte Herausforderung dar. Flexible, nachhaltige und auf individuelle Bedürfnisse abgestimmte Finanzierungslösungen für Miete, Leasing oder Mietkauf, wie sie die mittelständische Leasinggesellschaft Mercator-Leasing seit mehr als 25 Jahren anbietet, helfen ihnen, sich von einzelnen Kapitalgebern weniger abhängig zu machen. Sie schaffen den nötigen Spielraum, setzen Liquidität frei und bescheren finanzielle Stabilität.**

**W**er auch in Zukunft wettbewerbsfähig sein will, der muss innovativ und technisch stets auf dem neuesten Stand sein. Doch dies setzt erhebliche Investitionen voraus und ist für Unternehmen bisweilen mit hohen finanziellen Risiken verbunden.

Eine willkommene Abhilfe schaffen alternative Finanzierungsformen. Mittelständli-

chen Unternehmen stehen hier grundsätzlich unterschiedliche Instrumente zur Verfügung. Die adäquate Lösung zu finden kann von zentraler Bedeutung sein, vor allem wenn Firmen sich verändern, wachsen oder neue Geschäftsfelder erschließen wollen. Häufig erkennen sie dann, dass sie einen ganzheitlichen Ansatz benötigen, um die Ziele im Rahmen der Unternehmensfinanzierung individuell zu gewichten.

„Vor allem Leasinganbieter, die in der Lage sind, aus den Ideen ihrer Kunden ganzheitli-

che, auf die jeweilige Unternehmensstrategie abgestimmte Konzepte zu erarbeiten, sind sehr gefragt“, erläutert Rolf Hahn, Vorsitzender der Geschäftsführung bei der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG. Grundgedanke dieser Konzepte ist die Prozesskostenoptimierung. So umfassen die Verträge nicht nur die Finanzierungsrate, sondern integrieren auf Wunsch auch Wartung und Services. Austausch, Zumietung oder Abmietung sind durch die Anpassung der Rate oder eine Laufzeitveränderung jederzeit möglich. Am

Ende der Laufzeit entscheidet der Kunde, ob eine Weiternutzung oder die Rückgabe die wirtschaftlichere Lösung ist.

Seit mehr als 25 Jahren bietet Mercator-Leasing Unternehmen, Selbstständigen und Kommunen alternative Finanzierungsinstrumente an, die Unabhängigkeit, Liquidität und finanzielle Stabilität sichern. Individuelle Finanzierungslösungen wie Leasing, Miete oder Mietkauf für den Mittelstand bilden das Kerngeschäft. Nicht zuletzt auch Hersteller und Fachhändler setzen zunehmend auf diese Trends, bei denen sie ihren Umsatz steigern und schneller an ihr Geld kommen.

Denn neben Produkten und Dienstleistungen werden Lösungen zur Absatzfinanzierung und Absatzförderung im B2B-Geschäft der Hersteller und des Handels zu einem immer wichtiger werdenden Bestandteil der Vertriebsstrategie. Oft entscheidet das Gesamtangebot einschließlich der Finanzierung über Erfolg, Wettbewerbsvorsprung und Kundenbindung. Inzwischen sind Hersteller und Händler gefordert, neben klassischen Produkten zur Absatzfinanzierung und Absatzförderung auch innovative und umfassende Branchenlösungen anzubieten. Mercator-Leasing unterstützt sie dabei mit ganzheitlichen und nachhaltigen Vertragslösungen und allen notwendigen Anlagen zu den jeweiligen Produkten. Neben den reinen Investitionswerten umfasst diese Unterstützung die Umsetzung von Kundenanforderungen hinsichtlich der Vertragsinhalte, die Ausarbeitung von Indi-

vidualvertragslösungen für größere Projekte und Ausschreibungen sowie die Finanzierung von Pre-Sales-Aktivitäten und den Rollout bis hin zu Schulungsmaßnahmen.

Mercator-Leasing setzt auf individuelle Betreuung sowie auf eine schnelle und unbürokratische Abwicklung – vom ersten Kontakt über Vertragsänderungen während der Laufzeit bis hin zum Vertragsende. Ein umfassender und vor allem persönlicher Service gehört dabei zum Leistungs- und Qualitätsanspruch der Schweinfurter. „Für Kunden ist ein guter Service heute eigentlich eine Selbstverständlichkeit, keine besondere Leistung. Faktoren wie Erreichbarkeit, Schnelligkeit und Kompetenz reichen nicht aus, um zu begeistern“, erklärt Hahn. „Für Kundenbegeisterung sorgt vor allem eins: ein fester Ansprechpartner. Und das garantiert das Team von Mercator-Leasing neben Fachwissen, Motivation, Kontinuität und jahrzehntelanger Erfahrung in der Leasing- und Finanzbranche.“

## SONDERWÜNSCHE ERLAUBT

Angefangen hat die Leasinggesellschaft ganz klassisch. Rolf Hahn, der als Geschäftsführer bei einer Privatbank gearbeitet und dort das Leasinggeschäft aufgebaut hatte, wollte sich beruflich etwas verändern. Im Bankhaus Max Flessa KG und in der Fürstlich Castell'schen Bank, Credit Casse AG, fand er zwei Bankunternehmen, die sich im Bereich Leasing stärker engagieren wollten. So wurde

## INFO

Mit einer Bilanzsumme von mehr als 410 Millionen Euro blickt Mercator-Leasing auf eine positive Geschäftsentwicklung. Betreut werden circa 34.000 Kunden in ganz Deutschland, die mehr als 104.000 Verträge abgeschlossen haben. Allein im vergangenen Geschäftsjahr machte das Neugeschäft 228 Millionen Euro aus. Von acht Mitarbeitern im Gründungsjahr ist das Unternehmen mittlerweile auf mehr als 80 Mitarbeiter angewachsen. Auch im Rating des Unternehmens zeigt sich die Anerkennung für das bisher Geleistete. Dieses wurde zum 14. Juli 2017 von der GBB-Rating, der Tochtergesellschaft des Bundesverbands deutscher Banken, neu bewertet und auf AA- hochgestuft.

1991 das Tochterunternehmen MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG mit Rolf Hahn als Geschäftsführer gegründet.

„Von Beginn an bildeten Werte wie Beständigkeit, Verantwortungsbewusstsein und Vertrauen die Basis unserer Unternehmensphilosophie. Inzwischen zählt Mercator-Leasing zu den Top Ten der mittelständischen Leasinganbieter in Deutschland und wurde in einer Marktumfrage unter Fachhändlern im vergangenen Jahr als besonders positiv herausgestellt sowie als ‚seriöseste von allen‘



MLF MERCATOR-LEASING GMBH & CO. FINANZ-KG: Seit mehr als 25 Jahren bietet die Leasinggesellschaft Unternehmen, Selbstständigen und Kommunen alternative Finanzierungsinstrumente an, die Unabhängigkeit, Liquidität und finanzielle Stabilität sichern.

### INFO

Zum 1. Januar 2018 wurde die Geschäftsführung von MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG um Matthias Schneider erweitert. Matthias Schneider (links) nahm seine Tätigkeit bei Mercator-Leasing am 1. September 2002 im Controlling auf. Zum 1. Juni 2006 wurde er zum Prokuristen ernannt und war in der Folge verantwortlich für die Bereiche Risikomanagement und Controlling, die Rechtsabteilung sowie andere wesentliche Verwaltungsbereiche. Nach mehr als 15 Jahren Zusammenarbeit ist eine freundschaftliche und vertrauensvolle Kooperation garantiert. Mit dieser Personalentscheidung sollen Kontinuität, Wachstum und Stabilität des Unternehmens auch in Zukunft sichergestellt sein. Im Zuge der Erweiterung der Geschäftsführung wurde Rolf Hahn (rechts) zum Vorsitzenden der Geschäftsführung ernannt.



› refinanzierenden Banken' erwähnt", berichtet Hahn. Dies resultiere vor allem daraus, dass man auf Sonderwünsche wie etwa vorzeitige Vertragskündigung eingehe und generell bei der Flexibilität in der Vertragsgestaltung eine Vorreiterrolle eingenommen habe. Leasinganbieter unterliegen heute der Bankenaufsicht Bafin. Gesteigerte aufsichtsrechtliche Anforderungen haben dazu geführt, dass ihre Zahl von einmal deutlich über 1.000 auf rund 200 zurückgegangen ist – die Branche beschäftigt circa 14.000 Menschen und erzielt einen Umsatz von rund 55 Milliarden Euro.

Um sich ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber den Mitbewerbern zu verschaffen,

setzt Mercator-Leasing vor allem auf Individualität und Transparenz bei der Vertragsgestaltung. „Wir versuchen immer wieder, für neue Branchen neuartige Vertragslösungen und individuelle Konzepte zu entwickeln“, erörtert Hahn. Ziel sei es, für jeden Bedarf die bestmögliche Finanzierungslösung zu bieten. Dazu zählen Konzepte, die Investitionen sicher und kalkulierbar machen, und Lösungen, die Liquidität und Flexibilität erhalten, neue Chancen eröffnen und die Rentabilität steigern. Dabei werden stets die individuellen Rahmenbedingungen der Branche und des Unternehmens in den Verträgen berücksichtigt. „Wir gestalten den Vertrag, die Abrechnung sowie den Ratenverlauf nach Wunsch.“

### NISCHEN BESETZEN

Finanzierungslösungen für die Investitionsvorhaben unterschiedlicher Branchen bilden aber nicht das ganze Portfolio von Mercator-Leasing ab. Es gibt darüber hinaus noch viele Nischen, die zu besetzen sind. So hat der Gesetzgeber im Jahr 2012 – als Alternative zum Kauf – das Leasing von Dienstfahrrädern (analog zu einem Firmen-Pkw) steuerlich begünstigt. Das hat zur Folge, dass sich Fahrräder ebenfalls durch eine Gehaltsumwandlung erwerben und auch privat nutzen lassen. Arbeitgeber setzen das Rad als Anreizinstrument für ihre Mitarbeiter ein, sehen darin aber auch einen gesundheitsfördernden Effekt. Mercator-Leasing ging hier frühzeitig in die Offensive und hat mittlerweile in Deutschland in diesem Segment einen Marktanteil von mehr als 70 Prozent.

„Last, not least werden wir auch die fortschreitende Digitalisierung anhand von Angeboten in Richtung IT- und Office-Equipment als Bestandteil unserer strategischen Ausrichtung intensiv begleiten“, schildert Hahn mit Blick auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der Leasinggesellschaft und die damit verbundenen neuen Möglichkeiten für die Kunden. „Wichtiger als Größe sind aber Qualität, Seriosität und Rentabilität.“

Graziella Mimic ■

*„Für Kundenbegeisterung sorgt vor allem ein Faktor: ein fester Ansprechpartner. Das garantiert das Team von Mercator-Leasing neben Fachwissen, Motivation, Kontinuität und jahrzehntelanger Erfahrung in der Leasing- und Finanzbranche.“*

ROLF HAHN, Vorsitzender der Geschäftsführung bei der MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG