

Mit Leasing zum Erfolg

INTERVIEW. Eines der erfolgreichsten mainfränkischen Unternehmen, die Schweinfurter MLF Mercator-Leasing GmbH & Co Finanz-KG, verbuchte 2020 erstmals eine Bilanzsumme von über einer Milliarde Euro – das beste Geschäftsjahr seit der Gründung 1991. WiM sprach mit Dr. Norman Hoppen, Nachfolger von Rolf Hahn, der sich Ende letzten Jahres aus gesundheitlichen Gründen aus der Geschäftsführung zurückgezogen hat.

WiM: Herr Dr. Hoppen, Sie gestalten jetzt zusammen mit Matthias Schneider die strategischen Geschicke eines der erfolgreichsten Unternehmen in der Region. Welchen Herausforderungen haben Sie sich zu stellen?

Dr. Norman Hoppen: Natürlich steht zuerst die aktuelle Krisensituation im Blick. Ich beschreibe es einmal so: Zum einen wird man mit der Frage konfrontiert, was es mit einem selbst im Unter-



»Trotz Unsicherheiten muss man Pläne bauen und parat haben.«

Dr. Norman Hoppen

nehmen macht. Zum anderen sind es die Reaktionen im Markt. Vor Ort ist es natürlich die Unsicherheit darüber, wie lange die Krise noch dauern wird. Dennoch muss man Pläne bauen und parat haben. Für uns stand schon seit längerer Zeit der Ausbau der digitalisierten Mobilität unserer Mitarbeiter im Vordergrund. Durch die Krise bekam dies eine aktuelle Brisanz. Auch generell haben wir einen Großteil unserer geschäftlichen Kommunikation in Richtung Videokonferenzen verändert. Aufgrund unseres großen Anteils an Bestandspartnern war dies auch innerhalb kürzester Zeit sehr gut möglich.

WiM: *Wo sehen Sie die Gründe für Ihr außerordentliches Firmenwachstum im letzten Jahr?*

Hoppen: Unsere drei Säulen sind die Absatzfinanzierung mittels unserer Fachhandelspartner, die Investitionsfinanzierung für Unternehmer und Selbstständige über unsere Kooperationspartner und die Mitarbeiter-Benefits. Wir sind in allen Bereichen stark gewachsen, insbesondere aber im Bereich Dienstrad-Leasing. Der Trend zu alternativen Finanzierungslösungen wie Leasing, Miete und Mietkauf hat mittlerweile alle Branchen erreicht, von der Industrie bis hin zum Mittelständler. Dabei sticht unser branchenspezifisches „All-in-Mietvertragskonzept“, ein Rundum-sorglos-Paket aus Investitionsobjekt, Finanzierung und Dienstleistung, hervor. Ich denke aber, dass es vor allem an unserem gesamten Wertekonzept liegt: individuell, seriös, flexibel, transparent und persönlich. Ziel ist es, dass unsere Partner schnell am Markt reagieren können. Dafür unterstützen wir sie individuell und mit innovativen Vertragsmodellen.

WiM: *Konnte man auch gewisse Trends im Leasing-Geschäft erkennen?*

Hoppen: Wir können ganz klar für uns den Trend zum Dienstrad oder zu anderen Assets per Gehaltsumwandlung erkennen, da dieser Bereich besonders stark gewachsen ist. Das sind Mitarbeiter-Benefits, die immer mehr Unternehmen ihren Mitarbeitern anbieten, um sich als attraktive Arbeitgeber zu positionieren. Durch die Initiative D21 ermöglicht die Bundesregierung seit 2006 Arbeitgebern zudem offiziell, ihren Mitarbeitern Computer, Smartphones oder Tablets auch zur privaten Nutzung zu überlassen, ohne dass ein geldwerter Vorteil zu versteuern wäre. Mit dem Mitarbeiter-PC-Programm (MPP) erhalten Arbeitgeber die Möglichkeit, die IT-Technik, die sie ihren Mitarbeitern überlassen möchten, zu attraktiven Konditionen sowie mit zahlreichen Dienstleistungen zu leasen und mit ihren Mitarbeitern eine entsprechende Gehaltsumwandlung zu vereinbaren.

WiM: *Ist nicht das Leasing-Geschäft mit Firmenfahrrädern seit Langem bereits eine sehr erfolgreiche Sparte in Ihrem Hause?*

Hoppen: Seit November 2012 gelten für Dienstfahrzeuge ähnliche steuerliche Regeln wie für einen Dienstwagen. Seitdem gewinnt das Geschäft mit dem betrieblichen Fahrrad-Leasing eine immer größere Bedeutung. Das riesige Interesse am Dienstrad ist jedoch ein Phänomen, das durch die Corona-Krise und den Lockdown noch verstärkt wurde. Mercator-Leasing arbeitet in diesem Segment mit Dienstleistern zusammen und ist bereits seit Mitte 2013 mit dem ersten Rahmenvertrag ins Dienstrad-Leasing eingestiegen. Mittlerweile arbeiten wir mit mehr als 30.000 Unternehmen zusammen, die ihren Mitarbeitern das Dienstrad per Gehaltsumwandlung anbieten. Wir sind heute der führende Dienstrad-Leasing-Anbieter.

WiM: *Worin sehen Sie diese Entwicklung begründet – ist das der Zeitgeist?*

Hoppen: Beispielsweise ist bei der jüngeren Großstadtgeneration das „neue Normal“ nicht mehr das Auto. Dafür treten Dienstrad, Smartphone oder Laptops in den Vordergrund. Zu diesem Wertethema entwickelt sich noch ein weiterer Trend. Es zeichnet sich ab, dass das Eigentum nicht mehr so wichtig erscheint wie der Besitz.

WiM: *Mit welchen Themen wollen Sie Ihre Erfolgsgeschichte fortschreiben?*

Hoppen: Wir besinnen uns natürlich erst mal auf das, was wir haben. Und da wollen wir in all unseren Branchen das Geschäft stabilisieren. Wir haben mittlerweile eine beachtliche Größe erreicht und zählen heute zu den Top 10 der mittelständischen Leasing-Anbieter in Deutschland. Themen wie Green Mobility, Nachhaltigkeit und Digitalisierung stehen ganz oben auf unserer Agenda. Im Dienstrad-Leasing-Geschäft sind wir ganz am Anfang dessen, was der Markt noch bietet. Überhaupt besitzt der ganze Bereich der grünen Mobilität mit all seinen Facetten ein riesiges Potenzial für uns als Finanzierungspartner.

WiM: *Herr Dr. Hoppen, vielen Dank für das Gespräch.*

Mercator Leasing

Die Mercator-Leasing GmbH & Co Finanz-KG ist mit 120 Mitarbeitern ein Tochterunternehmen der Fürstlich Castell'schen Bank und des Bankhauses Max Flessa. Der Finanzdienstleister ist spezialisiert auf Leasing-Geschäfte von Ausrüstungsgütern (Mobiliens-Leasing) in den Bereichen Office und IT, Maschinen, Fahrzeuge, Transportanlagen sowie im Bereich Medizin- und Labortechnik.