

Weiterer Rückenwind für die IT-Finanzierung

Als neuer Geschäftsführer von **Mercator-Leasing** will Dr. Norman Hoppen die erfolgreiche Entwicklung des IT-Finanzierers weiter vorantreiben. Neben Bewährtem setzt man in Schweinfurt dabei auch auf neue Themen sowie den Ausbau strategischer Allianzen.

Das Schweinfurter Finanzunternehmen MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG hat zum 27. November 2020 Dr. Norman Hoppen neben Matthias Schneider als weiteres Mitglied der Geschäftsführung ernannt. Der promovierte Wirtschaftsinformatiker tritt die schon lange vorbereitete Nachfolge von Rolf Hahn an, der sich Ende vergangenen Jahres aus gesundheitlichen Gründen aus dem aktiven Geschäft zurückgezogen hat. Auf den neuen Geschäftsführer warten dabei durchaus anspruchsvolle Aufgaben. Denn um den Wachstumskurs der vergangenen Jahre fortzusetzen wird es nicht nur darum gehen, die Strukturen des Schweinfurter Finanzierungsspezialisten an die Unter-

nehmensgröße anzupassen, sondern auch die Weiterentwicklung konsequent voranzutreiben.

„Das Rekordergebnis des vergangenen Jahres ist nicht das erste, sondern ein kontinuierlicher Wachstumskurs, der auf verschiedenen sehr soliden Fundamenten fußt“, erklärt Hoppen. Die positive Entwicklung sei dabei ein großer Verdienst von Rolf Hahn und dem gesamten Team, die in den vergangenen Jahren vieles richtig gemacht hätten. Dies gilt nicht zuletzt auch für das Thema Dienstrad-Leasing, das neben dem Kerngeschäft mit Büro- und Informationstechnik, den Branchen Medizin- und Labortechnik, Industrie sowie Logistik und Transport, auch im ver-

gangenen Jahr wieder deutlich gewachsen ist. „Elektro-Mobilität ist eines der Themen, die in Politik und Gesellschaft ganz oben auf der Agenda stehen“, so Hoppen. Befeuert worden sei das Thema zudem durch die Corona-Pandemie. Künftig verspreche man sich im Bereich E-Mobilität jedenfalls deutliches Wachstum.

Mitarbeiterbasis als Erfolgsfaktor

Einen wichtigen Erfolgsfaktor für die zukünftige Entwicklung sieht der neue Geschäftsführer dabei in der langjährigen Mitarbeiterbasis sowie in der Gesellschafterstruktur. Mit der Flessabank und der Fürstlich Castell'schen Bank verfüge Mercator-Leasing über zwei Gesellschafter, die nicht kapitalmarktgetrieben seien und für Kontinuität stehen. „Damit haben wir den nötigen Spielraum, um uns zu entfalten und unsere Geschäftsideen zu verwirklichen.“ Für Hoppen ein „riesiger Vorteil“, ebenso wie das klare Bekenntnis zum Partnergeschäft, unsere „verlängerte Finanzwerkbank“. Dies gilt natürlich gerade in der aktuellen Situation, auch wenn sich die Corona-Krise nicht so massiv in den Zahlen ausgewirkt habe, wie sich zunächst vermuten ließe. Im Gegenteil: „Wir haben im vergangenen Jahr gerade auch im Office-Segment stark zugelegt, was an der hohen Vertragsflexibilität und dem Werte-Mix aus Seriosität, Persönlichkeit und Transparenz liegt. Auf der anderen Seite konnten wir ganz klar davon profitieren, dass der ein oder andere im Markt einfach nicht mehr seine Leistungen abrufen konnte.“



Seit November 2020 verantworten Matthias Schneider (l.) und Dr. Norman Hoppen als Geschäftsführer-Duo die Geschicke des Schweinfurter IT-Finanzierers Mercator-Leasing.



Firmensitz von Mercator-Leasing in Schweinfurt

Deutlich wahrnehmen konnte man in Schweinfurt dabei zudem die voranschreitende Marktveränderung, beispielsweise bei der Absatzfinanzierung von Bürotechnik. „Dass der Output-Markt in den nächsten Jahren kein ökonomisches Zugpferd sein wird ist nichts Neues“, betont der Mercator-Leasing-Geschäftsführer. Diesen Trend habe man bereits vor Jahren erkannt und entsprechend frühzeitig innovative Finanzierungslösungen entwickelt. Im Gegensatz zu den Bürotechnik-Spezialisten, die mit dem Thema Finanzierung sehr vertraut sind, gebe es aber im Systemhaus-Umfeld noch viel Aufklärungsbedarf. Um die Chancen zu nutzen, werde es künftig sicher auch darum gehen, diese Kunden mitzunehmen und ihnen die Mehrwerte aufzuzeigen, die IT-Finanzierung bietet. Denn: Coronabedingt erlebe man eine stark steigende Nachfrage nach Digitalisierungslösungen, von klassischer IT-Hardware über Präsentationstechnik bis hin zur IT-Infrastruktur.

Ein weiteres Thema, das enormes Potenzial biete und das man künftig verstärkt forcieren will, sei zudem das so genannte Mitarbeiter-PC-Programm (MPP), mit dem die Bundesregierung die Digitalisierung weiter vorantreiben will. Im Rahmen dieses Programms können Arbeitnehmer, aktuelle Hardware über ihren Arbeitgeber leasen, diese steuerfrei und uneingeschränkt privat nutzen und profitieren so – ähnlich wie beim Thema Dienstrad-Leasing – in Form einer Gehaltsumwandlung.

Neben den konzeptionellen Themen hat man in Schweinfurt in den vergangenen Monaten zudem die Vertriebsaktivitäten sowie den Aufbau strategischer Allianzen vorangetrieben. Ein erster Erfolg dabei ist die

im Oktober 2020 geschlossene Kooperation mit der Fachhandelsgenossenschaft Soennecken bei der Refinanzierung von IT-Produkten sowie im Rahmen des neuen Franchise-Modells „Die Kaffeemeister“.

Für die Zukunft gut gerüstet

Daneben hat man sich auch personell weiter verstärkt und mit Rainer Pietschmann zum 1. Dezember einen weiteren Branchenkenner an Bord geholt. Pietschmann, der zuletzt den Bereich Kredit- und Kundenberatung bei der BFL Leasing verantwortete, soll als neuer Leiter Produktmanagement und Business Development die Gestaltung und Implementierung von Finanzierungsverträgen sowie den Aufbau und Rollout neuer Geschäftsmodelle mitentwickeln und somit dazu beitragen, die Ausrichtung der Mercator-Leasing strategisch zu begleiten. Neu bei Mercator-Leasing ist seit Anfang Januar zudem Jürgen Beck. Der langjährige Vertriebsleiter der BFL Leasing, der zuletzt bei winwin Finance aktiv war, soll als Key Account Manager die Betreuung von Herstellern und Verbänden übernehmen.

Auch für die Zukunft sieht man sich in Schweinfurt daher gut gerüstet. Auch wenn mit der aktuellen Corona-Situation natürlich viele Unsicherheiten einhergehen, rechne man beim Thema Refinanzierung mit Rückenwind. „Mit der DNA der Mercator-Leasing, der extremen Flexibilität bei der Vertragsgestaltung, einem Top-Rating sowie innovativen Konzepten, sind wir gut aufgestellt, um die Chancen, die der Markt bietet, zu nutzen und weiter zu wachsen“, betont Norman Hoppen.

www.mercator-leasing.de