



DIE MMV LEASING ALS FINANZIERUNGS-PARTNER

„PASSGENAUE LÖSUNGEN“

Die MMV Leasing (Koblenz) arbeitet mit rund 3.000 Unternehmen zusammen, die ihren Kunden eine passgenaue Finanzierung-Lösung anbieten wollen – auch zahlreiche Bürotechnik- und IT-Systemhäuser gehören dazu. Im DI-Gespräch mit Marcus Holbeck, Prokurist und Leiter des Marktbereiches Vendoren ging es um Flexibilität, schnelle Entscheidungen und echte Ansprechpartner.



↑ Von Koblenz aus finanziert MMV-Bank/ MMV Leasing u. a. IT-Infrastruktur Projekte in ganz Deutschland. „Wir sind ein Mittelständler für Mittelständler“, sagt Marcus Holbeck.

MMV LEASING „Das Leasing-Geschäft hat sich stark verändert: Heute bieten wir einen Baukasten für passgenaue Finanzierungen, die sich am Bedarf der Kunden orientieren – dafür stellen wir unseren Partnern viele Fragen und hören genau zu“, betont Marcus Holbeck. Mit Erfolg: Mit 750 Mio. Euro Neugeschäftsleistung im Segment Leasing/Mietkauf/Investitionskredit erzielte die MMV Leasing 2018 einen nochmals hö-

heren Umsatz als im Vorjahr. Über 100 Neu-Verträge pro Tag sind eine enorme Vertriebsleistung, die 2018 zusammen mit den Vertriebspartnern und Kunden gestemmt wurden. Die MMV Leasing erwirtschaftet rund 90 % des Umsatzes der MMV Gruppe, zu der auch die MMV Bank gehört, die wiederum eine Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg ist. Rund ein Drittel des Volumens entsteht im Bereich IT-/Office-/Software-Finanzierung, ein weiteres Drittel entfällt auf Maschinen-Finanzierungen und ca. ein weiteres Drittel auf das Segment Fahrzeugen/Nutzfahrzeugen & verwandte Produkte. Allein im Output-Markt begleitet die MMV Leasing derzeit ein Investitionsvolumen von 40 Mio. Euro pro Jahr verteilt auf über 3.500 Verträge.

EIN MITTELSTÄNDLER FÜR MITTELSTÄNDLER

„Mit 750 Mio. Euro Neugeschäft 2018 gehören wir nicht zu den größten der Branche. Das liegt aber auch daran, dass wir keine Flugzeuge, Schiffe oder Immobilien finanzieren und ausschließlich in Deutschland tätig sind“, erläutert Holbeck. „Wir sind ein Mittelständler für Mittelständler – und ein qualitativer Anbieter“, betont der Finanzierungs-Spezialist. Und so lassen sich mit der MMV sowohl (für KMU) große Projekte, wie z.B. die Einführung einer Unternehmens-ERP-Lösung mit Dienstleistungen für 500.000 Euro als auch Investitionen mit kleinerem Volumen, wie die Ausstattung einer neuen Vertriebsniederlassung mit IT-Infrastruktur, finanzieren. Im Schnitt waren es 2018 rund 30.000 Euro pro Vertrag. Besonders stolz ist man in Koblenz auf die Begleitung von Innovationen: Dazu zählen beispielsweise die Finanzierung von Ladesäulen für Elektro-Fahrzeuge, Speichertechnologie, 3D-Drucktechnik oder der LED-Beleuchtung für die unterschiedlichsten Anwendungsgebiete – vom Büro über den Einzelhandel bis hin zur aufwendigen Hallenbeleuchtung mit ganz besonderen Anforderungen.

MMV ONLINETOOL, PERSÖNLICHE ANSPRECHPARTNER, SCHNELLE ENTSCHEIDUNGEN

Mit 13 Vertriebsniederlassungen und 170 Mitarbeitern im direkten Kundenkontakt – alleine 100 davon im Außendienst und in ihrer jeweiligen Region fest verwurzelt

– ist die MMV in ganz Deutschland ‚vor Ort‘ präsent. Holbeck hat seine Aufgabe, gemeinsam mit seinem Team, dabei auch in der zentralen Koordination des inhaltlichen und rechtlichen Rahmens in der Zusammenarbeit mit überregional tätigen Vertriebspartnern, der dann durch konkrete Kontrakte mit Leben gefüllt wird. „Ich habe langjährig im Außendienst gearbeitet, bevor ich in die MMV-Zentrale nach Koblenz gewechselt bin. Aber auch in dieser Funktion bin ich noch regelmäßig bei Vertriebspartnern unterwegs, um immer ein Ohr am Markt zu haben“

Dementsprechend praxisnah sind die MMV-Tools gestaltet, die den Partnern z. B. im Bürotechnik- und IT-Kanal zur Verfügung stehen. Über die MMV Online-Partnerplattform können Bürotechnik-Händler standardisierte Produkte, für welche die Rahmenbedingungen vorab gemeinsam definiert wurden, innerhalb von 60-90 Sekunden kalkulieren lassen und somit unkompliziert ein Angebot erstellen. Der Händler bekommt dann beispielsweise die Vertragslaufzeiten für die MFP, die er im Portfolio hat (meist 60 oder 72 Monate) zusammen mit den steuerlichen Daten bereits voreingestellt dargestellt. Der sogenannte ‚Payper‘-Vertrag der MMV ist dabei kein reiner Hardware-Vertrag, sondern umfasst ein Seitenpreiskonzept inkl. Drucker, Service und Verbrauchsmaterial für ein definiertes Druckvolumen. Bei besonderen Anforderungen oder wenn Unterstützung benötigt wird, kann jeder Vertriebspartner zudem auf seine persönlichen Ansprechpartner zugreifen: „Jeder unserer Partner hat immer zwei feste Ansprechpartner,



einen im Außen- und einen im Vertriebs-Innendienst“, berichtet Holbeck. Optional, aber aus Sicht von Holbeck äußerst empfehlenswert, ist die Elektronik-Versicherung, die auch dann schnell und unbürokratisch greift, wenn die Geräte gestohlen werden, oder sich eine Tasse Kaffee über den teuren MFP ergießt. Holbeck erläutert: „Für uns und für den Händler ist das auch eine Absicherung gegen einen möglichen Raten-Ausfall. Und vom Preis her bieten wir ein absolut wettbewerbsfähiges Produkt, wie uns Kunden auch schon vielfach bestätigt haben.“ Ist das zu finanzierende Projekt genau definiert, folgt die Finanzierungs-Entscheidung der MMV Leasing dann meist schon innerhalb weniger Minuten nach der Bonitätsanfrage. Der Händler erhält umgehend die Rückmeldung über eine Benachrichtigung per Mail. Zusätzlich werden in der digitale Akte im Onlinetool der gesamte Schriftverkehr, inkl. dem Antragsdokument, den AGB und dem SEPA-Mandat als .pdf-Datei gespeichert und ist jederzeit abrufbar.

↑ Marcus Holbeck: „Über die MMV Online-Partnerplattform können Bürotechnik-Händler standardisierte Produkte innerhalb von 60-90 Sekunden kalkulieren lassen und somit zum Angebot bringen.“



↑ Mit 13 Vertriebsniederlassungen ist die MMV in ganz Deutschland ‚vor Ort‘ präsent.

FLEXIBEL

Auch ein Austausch von Geräten während der Vertragslaufzeit ist möglich. „Ist das Druckvolumen höher als gedacht, kann der Händler über unser ‚Innovationsleasing‘ Vertragsänderungen oder –anpassungen vornehmen.“, erklärt Holbeck. Doch die MMV finanziert nicht nur den Output-Markt, sondern auch die Digitalisierung von Unternehmen. Sie finanziert die Anschaffung von Scanlösungen, (DMS-)Software, und Archiv-Systemen, aber auch – via ‚Cloud-Solutions-Finance-Vertrag‘ – Cloud-Services, für die häufig umfangreiche Dienstleistungen und Anpassungen der IT-Infrastruktur vorab notwendig sind. „Da gibt es nicht viele Anbieter



die einen ähnlich umfassenden Leistungsumfang wie wir bieten können“, bemerkt Holbeck.

GUT GELAUFEN ...

Trotz niedriger Zinsen ist 2018 und das Q1 2019 gut gelaufen. „Wir haben unseren Online-Auftritt komplett erneuert und optimieren unsere Online-Partnerplattform kontinuierlich“, sagt Holbeck. „Letztes Jahr

⇐ 100 Mitarbeiter im Außendienst und 70 Mitarbeiter im Innendienst stehen den rund 3.000 Vendors als Ansprechpartner zur Verfügung. Bei großen Projekten unterstützen sie den Händler bei der Beratung des Kunden.

wurden bereits über 10.000 Geschäfte über das Tool angefragt, Tendenz steigend.“ Aus 2018 konnte insbesondere das Geschäft mit den Partnern im Handel gestärkt hervorgehen, wohingegen kleinere Investitionsvolumen aufgrund der guten Konjunktur häufig auch ohne Leasing von den Unternehmen im Land gestemmt wurden. Ein weiterer großer Meilenstein war im März 2019 die Umfirmierung der MKB Bank in MMV Bank, sodass nun auch der Marktauftritt, deutlich sichtbar, aus einem Guss erfolgt

... UND NOCH VIEL VOR

Auf der weiteren MMV-Agenda 2019 stehen nicht nur die Weiterentwicklung der Produktpalette und der Partner-Plattform im Hinblick auf Schnelligkeit und Bedienbarkeit. Auch Unternehmensintern wird die Digitalisierung vorangetrieben. Ganz kurzfristig wird es Kunden möglich sein sich über das Video-Ident-Verfahren zu identifizieren. Ein weiteres Thema, welches am Horizont erscheint, ist zudem die Möglichkeit zum E-Signing von Antragsunterlagen. |max|