

„Mit Mut gemeinsam die Zukunft finanzieren“

Der IT-Finanzierer **Mercator-Leasing** wächst und wird in diesem Jahr ein Neugeschäft von mehr als einer Milliarde Euro erwirtschaften, berichtet Geschäftsführer Dr. Norman Hoppen. Im Interview verrät der Branchenkenner, warum er auch für die Zukunft optimistisch ist.

Herr Dr. Hoppen, die Stimmung in der deutschen Wirtschaft hat sich auch in den vergangenen Monaten weiter eingetrübt, dies zeigt der ifo-Geschäftsklima-Index. Wie wirkt sich dies auf das Geschäft Ihrer Vertriebspartner aus und was bedeutet dies für das Thema IT-Finanzierung?

Gerade IT-Investitionen sind oft unabhängig von einer generellen Stimmung. Wir nehmen die Themen Lieferkette und Fachkräftemangel nach wie vor als kritischer wahr, wobei sich die Lieferketten zunehmend entspannen und gleichzeitig die Nachfrage stimmt. Das bestätigen auch die Zahlen des Bitkom. Aber auch in unseren weiteren Geschäftsfeldern ist von Eintrübung derzeit wenig zu spüren. Die Nachfrage im Fahrrad-Benefit-Bereich ist weiterhin hoch. Es gibt Objektgruppen, insbesondere im Maschinen- oder Fahrzeugbereich, in welchen wir auch aufgrund von Lieferschwierigkeiten sowie Preissteigerungen eine erhöhte Nachfrage nach Gebrauchtmaschinen beobachten. Hier sind wir stark und konnten ein hohes Wachstum verzeichnen.

Wie hat sich vor diesem Hintergrund das Geschäft der Mercator-Leasing entwickelt, welche Trends beobachten Sie?

Wir wachsen weiter und sind gemäß Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) mittlerweile die Nummer 6 der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften in Deutschland. Unser Wachstum findet in allen Geschäftsfeldern statt. Hierauf sind wir besonders stolz. Wir können die Zahlen noch nicht offiziell veröffentlichen – aber unser Ziel, eine Milliarde Euro Neugeschäft

zu erwirtschaften, werden wir schaffen. Da lassen wir mit unseren Mitarbeitern auch die Korken knallen. Attraktive Geschäftsfelder gibt es viele. Der Mietmarkt bleibt interessant, insbesondere wenn das Mietkonzept auf andere Objekte ausgeweitet und angepasst wird. Wir sehen derzeit auch keine Veränderungen im Arbeitsmarkt, dieser ist nach wie vor stark Arbeitnehmer geprägt, von daher erwarten wir hier auch keine tiefen negativen Einflüsse auf unser Benefit-Geschäft. Zudem haben wir unser Portfolio hier bereits auf E-Roller und IT erweitert.

Gemeinsam mit Cancom hat Mercator-Leasing im Mai ein Joint Venture gegründet. Was ist das Ziel des Joint Ventures und welche Mehrwerte bieten Sie Cancom damit?

Wir wollen Cancom eine Plattform an die Hand geben Finanzierungslösungen aus einer Hand und auf einer Dokumentation Ihren Kunden anzubieten. Hier erwarten wir eine hohe Akzeptanz und Nachfrage im Markt. Zudem bietet die enge Partnerschaft Potenziale und Möglichkeiten Leasing- oder Mietinnovationen gemeinsam zu entwickeln und viel schneller in den Markt zu bringen als dies in einer „normalen“ Geschäftsbeziehung möglich wären. Wir haben einiges vor. Mehr wird aber auch nicht verraten.

Viele ihrer Vertriebspartner kommen nach wie vor aus dem Output-Geschäft. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie hier in den kommenden Jahren beziehungsweise wie helfen Sie diesen Partnern verstärkt auch im klassischen IT- und Managed-Service-Geschäft Fuß zu fassen?



„Wir wissen, dass Verbindlichkeit Treue und Persönlichkeit Markenkerne unseres Erfolges sind, diese werden wir ganz gewiss auch im neuen Geschäftsjahr fokussieren“, betont Dr. Norman Hoppen, Geschäftsführer beim IT-Finanzierer Mercator-Leasing

Unsere Partner können Miete. Wir können Miete. Und gemeinsam entwickeln wir dieses Angebot auch in anderen Technologiefeldern weiter. Die Partner sind Veränderung und Entwicklung gewohnt und seit Jahren in Transformationsprozessen, bei dem sie uns immer mit eingebunden haben.

Die Digitalisierung hört nicht an der eigenen Haustüre auf. Auch in den vergangenen Jahren hat Mercator-Leasing daher stetig an der Verbesserung der eigenen Prozesse gearbeitet. Wie sehen Sie sich hier aufgestellt respektive welche Themen stehen diesbezüglich auf Ihrer Agenda?

Wir arbeiten bereits seit vier Jahren an der grundlegenden Modernisierung unserer gesamten IT-Landschaft. Wir haben 2019 damit begonnen ein eigenes Vertragsverwaltungssystem zu entwickeln und hier in den letzten Jahren die ersten Releases freigeschaltet. Das bedeutet, dass wir bereits heute beispielsweise bei der Stammdatenverwaltung oder im Kreditprozess in wesentlichen Teilen in der neuen Architektur arbeiten. Wir werden in der zweiten Hälfte 2023 weitere Releases launchen und somit unsere Professionalisierung in der Digitalisierung vorantreiben. Auch in unserem Partnerportal sind wir in den Pilotbetrieb mit den ersten Vertriebspartnern gestartet. Wir arbeiten Schritt-für-Schritt und werden bei keiner Innovation einen Big-Bang-Ansatz fahren.



Firmensitz von Mercator-Leasing in Schweinfurt

Zum 1. Juli sind Sie in das Geschäftsjahr 2023/2024 gestartet. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie mittelfristig beziehungsweise welche Ziele haben Sie sich für das nächste Geschäftsjahr gesetzt und wie wollen Sie diese erreichen?

Wir fühlen uns sehr gut aufgestellt, haben ein tolles Team und treue Partner. Wir wollen weiterwachsen und in die Zukunft investieren. Als Mercator-Leasing wissen wir, dass Verbindlichkeit Treue und Persönlichkeit Markkerne unseres Erfolges sind, diese werden wir ganz gewiss auch

im neuen Geschäftsjahr fokussieren. An unserem Standort Schweinfurt bauen wir gerade einen dritten Gebäudeteil und schaffen so rund hundert weitere, attraktive Arbeitsplätze. Gleichzeitig fördern wir auch neue Arbeitsformen und diese Flexibilität schätzen unsere Mitarbeiter sehr. In Richtung unserer Vertriebspartner bleiben wir unseren Grundprinzipien treu. Unsere Erfahrung einsetzen und flexibel bleiben – und mit Mut gemeinsam Zukunft finanzieren.

www.mercator-leasing.de