

Die Leasing-Branche mitgestaltet

Das Finanzunternehmen **MLF Mercator-Leasing** ist seit 25 Jahren am Markt. Die heutige Idee, dass die Nutzung eines Objektes und nicht das Eigentum daran einen Wert schafft, setzte sich seit der Gründung der ersten Leasinggesellschaften in Deutschland anfangs nur langsam durch.

Zum einen war der rechtliche wie auch der steuerliche Rahmen dieses alternativen Finanzierungsinstruments noch nicht klar abgesteckt. Zum anderen prägte den klassischen deutschen Unternehmer sehr stark der Eigentumsgedanke. 1991, als die Fürstlich Castell'sche Credit-Casse AG, Würzburg, und die Flessabank Schweinfurt die MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG gründeten, hatte sich die Situation jedoch weiterentwickelt. Nun regelten Leasing-Erlasse die Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums und die bilanzielle Abbildung von Leasing-Verhältnissen in den Jahresabschlüssen von Leasing-Geber und Leasing-Nehmer.

Neue Möglichkeiten geschaffen

Die Konjunktur wurde davon positiv beeinflusst, denn notwendige Investitionen realisierte man nun immer mehr über Nutzungsverträge. Insgesamt hatten sich Leasing und Miete zu einem anerkannten Bestandteil des Finanzierungsmix entwickelt. Insbesondere im Bereich Büroausstattung mit seinen schnellen Technologiefortschritten waren flexible Nutzungslösungen gefragt. Leasing- und Mietlösungen schafften Möglichkeiten, Investitionen zu realisieren, ohne Kapital langfristig zu binden. Gleichzeitig war man unabhängig von der Kreditvergabe der Hausbank, erhielt die Liquidität für sein Kerngeschäft und konnte dazu seine Bilanz positiv beeinflussen – allesamt positive Verkaufsargumente auch für den Fachhandel und Herstellerunternehmen, die zusätzlich zu ihrem Produkt eine alternative Finanzierung anbieten konnten.



Führungsriege der MLF Mercator-Leasing (v.l.): Thomas Studtrucker (Prokurist und Mitglied erweiterte Geschäftsleitung), Rolf Hahn (Geschäftsführer) und Matthias Schneider (Prokurist und Mitglied erweiterte Geschäftsleitung)

„Partner der Mercator-Leasing bekamen neue Vertragskonzepte an die Hand: den ‚Seitenpreis-Vertrag‘ oder die ‚Same-Name-Mietlösung‘, die sich mittlerweile zu feststehenden Begriffen in der Branche entwickelt haben“, so Rolf Hahn, Geschäftsführer der MLF Mercator-Leasing. Neben der Abwicklung von Standardverträgen nach rechtlichen und steuerrechtlichen Gesichtspunkten sind kundenspezifische Vertragskonzepte Bestandteil des Geschäfts. Gerade mit dem „All-In-Mietkonzept“ begegnete Mercator-Leasing den Bedürfnissen des Marktes. Der Fachhändler konnte seinem Kunden nun ein „Rundum-Sorglos-Paket“ anbieten.

Aktuell bietet man mit „Managed-Office-Solutions“ die Möglichkeit, verschiedenste Office-Produkte flexibel in einem Vertrag abzubilden. Der Kunde steigt zum Beispiel mit der Finanzierung von MFP-Drucksystemen

ein und kann den Vertrag um weitere gleiche Produkte (weitere MFP-Drucksysteme) oder andere Office-Produkte (Telefonie, Archivierung, Software etc.) erweitern.

„Wir waren schon seit Beginn unserer Geschäftstätigkeit Gesprächspartner auf Augenhöhe“, betont Rolf Hahn, „und begleiten unsere Händler und Kunden auch weiterhin mit zukunftsfähigen Vertragslösungen. Geändert haben sich im Laufe der Zeit die Herausforderungen der Branche, denn gerade im digitalen Zeitalter spielt insbesondere die Anpassungsfähigkeit von Dienstleistungen und Services eine große Rolle. Nicht geändert haben sich jedoch die Anforderungen an Mercator-Leasing: Zuverlässigkeit, Innovationskraft und Fairness in der Zusammenarbeit sind heute und auch künftig wichtige Bestandteile unserer Unternehmensphilosophie.“

www.mercator-leasing.de