

„Jederzeit ein Partner“



Im vergangenen Sommer wurde die MKB-/MMV-Gruppe zum achten Mal in Folge mit „AA-“ – also mit sehr hoher Bonität – durch die GBB-Rating Gesellschaft für Bonitätsbeurteilung mbH (Beteiligungsgesellschaft des Prüfungsverbandes deutscher Banken e.V.) bewertet. Marcus Holbeck, Verkaufsleiter Vertriebsleasing Deutschland, sowie David Liesenfeld und Tobias Thillmann, beide verantwortlich für die überregionale Partnerbetreuung, erläutern, was die Koblenzer, die sich durch eine solide und langfristige Unternehmensausrichtung auszeichnen, in den kommenden Jahren planen.

FACTS: Im vergangenen Jahr hat MMV Leasing ein neues Logo und einen neuen, modernen Internetauftritt erhalten ...

Marcus Holbeck: MMV Leasing wurde 1963 gegründet und ist eine der ersten und renommiertesten Leasinggesellschaften in Deutschland. Unser 50-jähriges Jubiläum haben wir im vergangenen Jahr dazu genutzt, unseren Marktauftritt zu optimieren. Wichtig war uns dabei, die langjährige MMV-Philosophie

„Partnerschaft, Fairness, Kontinuität und Zuverlässigkeit“ glaubwürdig zu transportieren. Daraus folgt auch unser Leitspruch: „Jederzeit ein Partner“.

FACTS: Was sind die Ziele von MMV Leasing für das kommende Jahr?

Marcus Holbeck: Als traditioneller Partner des Mittelstands werden wir weiterhin mit unseren Produkten und Lösungen aus den Berei-

chen Investitionsfinanzierung und Absatzförderung bundesweit Geschäftskunden, Herstellern und Lieferanten optimale Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung bieten. MMV Leasing betreut bereits heute mehr als 60.000 Firmen, die uns als Kunde oder Vertriebspartner mit Produkten aus den Bereichen IT, Bürokommunikation, Medizintechnik und Industriegüter seit Langem vertrauen. Diesen erfolgreichen Weg wer-



IM FACTS-INTERVIEW: Marcus Holbeck, Verkaufsleiter Vertriebsleasing Deutschland bei MMV Leasing (Mitte), Tobias Thillmann (links) und David Liesenfeld (rechts), beide verantwortlich für die überregionale Partnerbetreuung.

den wir natürlich weiter fortsetzen. Zusätzlich haben wir unser Team der überregionalen Partnerbetreuung verstärkt und werden dieses Segment weiter ausbauen.

FACTS: Was verbirgt sich hinter der „überregionalen Partnerbetreuung“ bei MMV Leasing?

David Liesenfeld: Im Rahmen der überregionalen Partnerbetreuung koordinieren wir die Zusammenarbeit mit bundesweit beziehungsweise überregional tätigen Unternehmen und konzipieren zentralseitig gemeinsam mit unseren Partnern Werbeaktionen, Messeauftritte und weitere Maßnahmen, mit dem Ziel, das beiderseitige Geschäft auszubauen.

FACTS: MMV Leasing setzt bekanntlich seit vielen Jahren auf Regionalität und Beratung vor Ort. Geht mit der überregionalen Partnerbetreuung nicht ein Stück Kundennähe verloren?

Tobias Thillmann: Auf keinen Fall. Die Betreuung der Vertriebspartnerorganisation wird zwar von einer zentralen Stelle koordiniert,

doch bleibt der regionale Firmenkundenbetreuer auch weiterhin Ansprechpartner für jegliche Belange der einzelnen Standorte. Somit bestehen für unsere Vertriebspartner nur Vorteile.

FACTS: Welche Vorteile meinen Sie genau?

David Liesenfeld: Neben der bereits erwähnten Kombination aus zentraler und dezentraler Betreuung sind in erster Linie die Möglichkeiten der Vertriebspartner in der Zusammenarbeit mit MMV Leasing sehr vielfältig. So können beispielsweise bundesweit einheitliche Marketingaktionen, die Integration von leasingspezifischen Prozessen im Unternehmen einfacher und effizienter gestaltet oder standortübergreifende Seminare für die Mitarbeiter unserer Partner durchgeführt werden. Daneben bleiben die klassischen Vorteile der Regionalbetreuung, wie beispielsweise feste Ansprechpartner und – auf Wunsch des Partners – natürlich auch der gemeinsame Besuch beim Kunden vor Ort, erhalten.

FACTS: Kommt die Zusammenarbeit im Rahmen der „überregionalen Partnerbetreuung“ nur für Unternehmen mit mehreren Standorten infrage?

Tobias Thillmann: Neben Unternehmen mit bundesweiten oder überregionalen Standorten im Direktvertrieb arbeiten wir auch mit Partnern zusammen, die ihren Vertrieb über Reseller organisieren. Auch für Einkaufsverbände, Interessengemeinschaften und Ähnliches ist das Angebot der MMV Leasing hochinteressant. Wir bieten in einer Partnerschaft einen echten Mehrwert.

FACTS: Und wie sieht die Zusammenarbeit mit regional tätigen Vertriebspartnern aus?

Marcus Holbeck: Selbstverständlich bieten wir auch weiterhin allen unseren Kunden und Vertriebspartnern die gewohnt hohe Beratungsqualität. Durch unser Standortnetz sind wir in Koblenz sowie an bundesweit zehn weiteren Standorten mit insgesamt 450 Mitarbeitern für unsere Vertriebspartner und Kunden da. Getreu dem Motto: „Jederzeit ein Partner“.

Graziella Mimic ■