

# Halten Sie sich den Rücken frei

Leasing eröffnet Mittelständlern die Chance, die für sie überlebenswichtigen Investitionen liquiditätsschonend und bilanzneutral zu tätigen. Insbesondere junge, innovative Unternehmen können davon profitieren – sofern sie den richtigen Partner wählen.

**E**in gesunder Geist wohnt in einem gesunden Körper“: Den berühmten Spruch hat ergobag zu seinem Motto gemacht. Das im Jahr 2010 von vier Freunden – Florian Michajlezko, Sven-Oliver Pink, Oliver Steinki und Juliaan Cazin – in Köln gegründete Unternehmen, das inzwischen fünfzig Mitarbeiter beschäftigt, stellt ergonomische Schulrucksäcke her.

An 1.500 Verkaufsstellen in 20 Ländern vertreten, realisierte ergobag im Geschäftsjahr 2013/2014 mit 300.000 verkauften Ruck-

säcken einen Umsatz in Höhe von 21 Millionen Euro. Die Hauptabsatzmärkte sind Deutschland, die Schweiz, Österreich, Russland, Singapur und Italien. Frankreich, England, Dänemark und Schweden kommen jetzt hinzu. Im Rahmen ihrer Vision „Synonym für Schultaschen weltweit werden“ streben die Kölner eine Präsenz in 40 Ländern und einen Umsatz von 31 Millionen Euro an.

## BERATUNGSKOMPETENZ

Bei der Entwicklung und Fertigung seiner Produkte setzt das junge Team von ergobag einen Schwerpunkt auf vier Aspekte: Ergonomie, Individualität, Nachhaltigkeit und Sichtbarkeit. Zum Leistungsversprechen von ergobag gehören eine verantwortungsvolle Fertigung, hohe Qualität und Langlebigkeit.

„Familien, die unsere Produkte kaufen, dürfen beruhigt sein in Bezug auf die Herkunft, die Rohstoffe, den Herstellungsprozess des Produkts sowie die Gesundheit ihrer Kinder“, erläutert Sven-Oliver Pink, Geschäftsführer bei der ergobag GmbH. „Wir sorgen dafür, dass unsere Produkte die Umwelt nicht unnötig belasten. Unsere Produzenten sind bluesign-Systempartner, die sich fairen Konditionen und ethischen Gesichtspunkten verpflichten.“

Bei dem Verkauf seiner Schulrucksäcke setzt das Unternehmen auf ausgesuchte Absatzkanäle. „Unsere Produkte werden in Deutschland, Österreich und der Schweiz hauptsächlich über den Lederwaren- und



Schwerpunkt auf vier Aspekte: Ergonomie, Individualität, Nachhaltigkeit und Sichtbarkeit.

**VIERFACHES VERSPRECHEN:** Bei der Entwicklung und Fertigung seiner Produkte setzt das junge Team von ergobag einen

Schreibwarenhandel angeboten“, berichtet Pink. „Alle Verkäufer werden von uns intensiv geschult, sodass sie eine besonders gute Beratung anbieten können.“

Klar, dass ergobag diese Beratungskompetenz ebenfalls von all seinen Geschäftspartnern in sämtlichen Bereichen erwartet. So auch von einem Leasingpartner. Daher spielte dieses Kriterium im September 2013 eine wichtige Rolle, als es darum ging, ein neues IT-System einschließlich der dazugehörigen Dienstleistung in Wert von 150.000

Euro anzuschaffen und dabei die Liquidität zu schonen. Die Wahl fiel auf MMV Leasing, ein zur Landesbank Baden-Württemberg gehörendes Unternehmen, das bereits seit 1963 im Leasinggeschäft tätig ist.

## FAIR UND FLEXIBEL

„Mit MMV Leasing haben wir einen Partner gefunden, der sich im IT-Bereich gut auskennt und nicht nur eine flexible und faire Finanzierungsform bietet, sondern auch den größten Wert auf eine individuelle und ausführliche Beratung legt“, erklärt Pink. „Neben der persönlichen, kompetenten Betreuung

*„Die schnelle Verarbeitung aller Anfragen unserer Kunden ist für uns ein Hauptanliegen.“*

FRANK DRISKES, Verkaufsleiter bei der MMV Leasing GmbH



*„Mit MMV Leasing haben wir einen Partner gefunden, der sich im IT-Bereich gut auskennt und nicht nur eine flexible und faire Finanzierungsform bietet, sondern auch den größten Wert auf eine individuelle und ausführliche Beratung legt.“*

SVEN-OLIVER PINK, Geschäftsführer bei der ergobag GmbH

und der unkomplizierten Kommunikation schätzen wir insbesondere die schnelle Reaktion bei Rückfragen zu unserem Vertrag. Auch bei kleineren Investitionen, wie beispielsweise der Anschaffung einer Telefonanlage, gestaltet sich die Kooperation mit MMV Leasing in Krefeld stets als hoch professionell.“

„Die schnelle Verarbeitung aller Anfragen unserer Kunden ist für uns ein Hauptanliegen“, betont Frank Driskes, Verkaufsleiter bei der MMV Leasing GmbH. „Im Falle von ergobag ist die Zusammenarbeit mit dem jungen und innovativen Unternehmen besonders angenehm.“

Künftig will ergobag weitere größere Projekte, etwa im IT- und Hardwarebereich, über Leasing finanzieren. Sven-Oliver Pink ist sich sicher: „Den Partner dafür müssen wir nicht mehr suchen.“

Graziella Mimic ■