

Erfolgsrezept Kontinuität

Mit der Fortführung einer bislang überaus erfolgreichen Strategie will MMV Leasing weiter wachsen. Auch bei personellen Veränderungen setzt das Unternehmen auf Mitarbeiter aus den eigenen Reihen.



Kein Grund zur Klage bei MMV Leasing: Das Unternehmen, das die komplette Bandbreite des Leasings abdeckt – sowohl Pkws, Lkws, Nutzfahrzeuge und Produktionsmaschinen als auch Möbel und IT-Dienstleistungen samt Hardware und Software lassen sich bei MMV leasen – freut sich nicht nur über ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2010. Auch der Rückblick auf die zehn vergangenen Jahre zeigt ein kontinuierliches Wachstum.

Um diesen Trend fortzusetzen, wollen die Koblenzer ihre bewährte Strategie konsequent weiterverfolgen. Den Generationswechsel

vollziehen sie mit erfahrenen Mitarbeitern, die das Unternehmen lange kennen. So ist Thomas Nickenig seit dem 1. April Vertriebsdirektor Direktleasing. Aufbauend auf seinen Erfahrungen in der Marktfolge und später im Marktbereich, war er die vergangenen 14 Jahre erfolgreich in der zentralen Verantwortung für den Geschäftsbereich Vertriebsleasing tätig.

Seine bisherige Funktion als Verkaufsleiter Vertriebsleasing übernimmt Marcus Holbeck, der von 1999 bis 2010 sehr erfolgreich die Position des Verkaufsleiters der MMV-Niederlassung in Krefeld bekleidete. Bevor er bei MMV anfang, holte sich Holbeck elf Jahre lang bei einer Großbank – davon

fünf Jahre im Kreditgeschäft – wertvolle Branchenkenntnisse.

PARTNERSCHAFT UND FAIRNESS

„In der Tat entwickeln wir uns besser als die Branche. Dies ist auf unsere konsequent kundenorientierte Geschäftspolitik zurückzuführen“, erläutert Holbeck. „Unsere Philosophie lautet: Partnerschaft und Fairness im Umgang mit Kunden, Vertriebspartnern und Mitarbeitern, Kontinuität und Verlässlichkeit in unserer Strategie sowie Transparenz in unseren Vertragsmodellen. Darüber hinaus setzen wir auf ein klares Geschäftsmodell, das



V. L.: MARCUS HOLBECK, Verkaufsleiter Vertriebsleasing, und THOMAS NICKENIG, Vertriebsdirektor Direktleasing

sich auf eine langjährige Erfahrung, auf qualifizierte Außendienstmitarbeiter und eine schnelle, schlanke Bearbeitung im Backoffice stützt.“

Die geringe Fluktuation im Personalbereich und die lange durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von zwölf Jahren zeugen von einer hohen Mitarbeiterzufriedenheit und einem guten Betriebsklima. „Wir setzen auf eine kontinuierliche Förderung und Qualifizierung unserer Mitarbeiter“, gibt Holbeck

den Grund für diese in der Wirtschaft nicht alltäglichen Verhältnisse.

Und es zeigt Wirkung: Derzeit sind es rund 55.000 Firmenkunden – mit etwa 90.000 Verträgen – die der Unternehmensgruppe ihr Vertrauen entgegenbringen. Dies tun auch 4.000 Vertriebspartner, die im Zuge der Absatzfinanzierung zu Kooperationspartnern der MKB/MMV-Gruppe wurden. Die MKB Mittelrheinische Bank ist die alleinige Gesellschafterin von MMV Leasing und gehört zum Konzern Landesbank Baden Württemberg. Im Jahr 2010

konnte MMV 30.000 neue Leasing- und Kreditverträge abschließen. Somit investierte die MKB/MMV-Gruppe für ihre Kunden mehr als 600 Millionen Euro in mobile Wirtschaftsgüter.

TRANSPARENTE VERTRAGSMODELLE

„Sicher gibt es größere Leasinggesellschaften. Doch zählen wir zu den ältesten und renommiertesten herstellerunabhängigen

Leasingunternehmen in Deutschland“, erläutert Thomas Nickenig. Dies kommt auch im aktuellen Rating-Ergebnis der Unternehmensgruppe durch die GBB-Rating Gesellschaft für Bonitätsbeurteilung mbH, eine Beteiligungsgesellschaft des Prüfungsverbands deutscher Banken e.V., zum Ausdruck. Zum sechsten Mal in Folge wurde die MKB/MMV-Gruppe im Mai dieses Jahres mit dem hervorragenden Ergebnis AA- bewertet. „Hier wird dem Umstand Rechnung getragen, dass die Unternehmensgruppe seit Jahrzehnten als spezialisierter Investitionsfinanzierer für das Mittelstandssegment in Deutschland sehr erfolgreich etabliert ist“, führt Nickenig weiter aus. „Insbesondere hervorgehoben wird die konsequente Kundenausrichtung mit effizienten Entscheidungs- und Abwicklungsprozessen.“

In Zeiten von labilen wirtschaftlichen Verhältnissen vertrauen mittelständische Unternehmen auf Partner, die Orientierung bieten und Investitionssicherheit garantieren. „Dieser Tatsache tragen wir Rechnung“, bringt es Nickenig auf den Punkt. „Sowohl unsere Händler als auch unsere Kunden können sich hundertprozentig darauf verlassen, dass sie mit uns einen Partner gefunden haben, der eine dauerhafte Bindung anstrebt, fair mit ihnen umgeht und transparente Vertragsmodelle bietet.“

Graziella Mimic ■