Aus der Branche

Hinweis in eigener Sache

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, als Bezieher unserer Zeitschrift möchten wir Sie auf die kürzlich erfolgte Neugestaltung der FLF-Homepage aufmerksam machen. Nicht nur optisch bietet Ihnen die Seite wesentliche Innovationen. Vor allem dürfte Sie der inhaltlich verbesserte Auftritt, versehen mit vielen technischen Features, überzeugen. Auf **www.flf.de** finden sie jetzt jeden einzelnen Beitrag der gedruckten Ausgabe, lesbar auf allen möglichen Endgeräten: Bildschirm, Laptop, Tablet und Smartphone. Sie finden aber auch die gewohnte Ansicht als Druckseite der Zeitschrift im PDF-Format. Darüber hinaus gibt es am Ende eines jeden Artikels Hinweise auf weitere Beiträge, die Sie im gleichen Zusammenhang interessieren könnten. Oder stöbern Sie in früheren Ausgaben. Diese neue Datenstruktur recherchierbarer Beiträge steht Ihnen seit November 2014 zur Verfügung.

Probieren Sie die E-Paper-Version der FLF einfach mal aus, und blättern Sie am Bildschirm durch die neueste Ausgabe der Zeitschrift. Oder nutzen Sie die umfangreiche Suchfunktion, um zu den Inhalten zu kommen, die Sie besonders interessieren. Sie als Abonnent erhalten all diese Neuerungen kostenfrei. Nach einer kurzen Erstregistrierung steht Ihnen der komplette Inhalt der FLF zur Verfügung. Gerne stehen wir Ihnen bei Fragen zur Seite. Sie erreichen uns unter **vertrieb@kreditwesen.de** oder unter 069/97 083 325 (Karin Matkovics).

Falls Sie noch nicht zu unseren Abonnenten zählen, können Sie einzelne Beiträge günstig über Paypal erwerben. Sollten Sie sich für ein Abonnement entscheiden, können Sie wählen zwischen der gedruckten Ausgabe (immer inklusive online) oder einem reinen Online-Abonnement.

Wir wünschen Ihnen in jedem Fall eine interessante und nützliche Lektüre. Folgen Sie einfach dem QR-Code der FLF, die nun in den neuen Internetauftritt der Verlagsgruppe Fritz Knapp Verlag/Helmut Richardi Verlag und Verlag für Absatzwirtschaft eingebettet wurde: ▶ **www.kreditwesen.de**

ALD Automotive, Hamburg

Jaguar Land Rover Deutschland erweitert die Finanzierungsmöglichkeiten und Services für seine gewerblichen Kunden und bietet seit kurzem erstmals in Deutschland ein umfassendes Full-Service-Leasing für den gewerblichen Bereich an. Hinter den Namen „Jaguar Fleet & Business Leasing“ und „Land Rover Fleet & Business Leasing“ steht eine Kooperation mit der ALD Automotive. Durch die Partnerschaft kann die Jaguar Land Rover Deutschland GmbH ihren Firmenkunden nun direkt ein umfassendes Service-Portfolio als Teil des Leasing-Vertrags anbieten. Dieses umfasst beispielsweise Technik und Wartung, Tankkarten, Reifen- sowie Versicherungsservice und Reporting. Den Vertrieb übernehmen die rund 60 Jaguar- und 100 Land-Rover-Partner in Deutschland, die auf das neue Produkt geschult wurden. ▶ **www.ald.de**

Arbeitskreis Autobanken (AKA), Köln

Die Banken der Automobilhersteller haben sich auch 2014 als wichtiger Absatzmotor für die deutsche Automobilwirtschaft erwiesen. Nach den Angaben des AKA, Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft, wuchs das Neugeschäft um elf Prozent auf einen Rekordwert von 33,4 Milliarden Euro. Das Gesamtvolumen aller betreuten Leasing- und Finanzierungsverträge stieg um fünf Prozent und lag zum Jahresende beim historischen Höchststand von 95,0 Milliarden Euro.

Als wesentlicher Wachstumstreiber habe sich dabei das Geschäft mit Unternehmen und gewerblichen Kunden erwiesen. Die herstellerverbundenen Finanzdienstleister schlossen rund 743 000 gewerbliche Leasing- und Finanzierungsverträge im Wert von 21,8 Milliarden Euro ab. Dies entspricht einem Wertzuwachs von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Aber auch im Geschäft mit privaten Kunden konnten die Banken der Automobilhersteller solide wachsen. Mit rund 595 000 privaten Finanzierungs- und Leasing-Verträgen im Wert von 11,5 Milliarden Euro verzeich-

neten die AKA-Mitglieder „ein zufriedenstellendes Plus von sechs Prozent“. Ihren Anteil am Gesamtvolumen aller Neuzulassungen in Deutschland bezifferten die Herstellerbanken auf 45,9 Prozent, was 2,5 Prozentpunkte mehr als 2013 entspricht.

Strategische Wachstumsfelder sehen die Captives unter anderem im Geschäft mit jungen Gebrauchtfahrzeugen. In diesem Bereich konnten sie 2014 Zugänge im Wert von rund 8,75 Milliarden Euro realisieren und damit sieben Prozent zulegen. Auch Dienstleistungen rund um das Automobil erwiesen sich wieder als starkes Wachstumssegment. Für den weiteren Jahresverlauf gibt sich der Arbeitskreis Autobanken optimistisch. Lesen Sie dazu den ausführlichen Bericht der beiden Sprecher des AKA auf Seite 155.
► www.autobanken.de

Bankenfachverband e.V., Berlin

Die auf Finanzierungen fokussierten und im Bankenfachverband zusammengeschlossenen Kreditbanken hatten zum Jahresende erstmals Konsum- und Investitionskredite im Wert von 149,9 Milliarden Euro an Verbraucher und Unternehmen verliehen und damit sechs Prozent mehr als ein Jahr zuvor, ließ der Verband verlauten. Entsprechend haben die Kreditbanken ihre Neukreditvergabe um acht Prozent auf 117,5 Milliarden Euro ausgebaut. Die Hälfte davon sind Händlereinkaufsfinanzierungen, ein Drittel Konsum- und mehr als ein Zehntel Investitionskredite. Die Zahl ihrer Filialen stieg um ein Prozent auf rund 2 000 an, und die Zahl der Beschäftigten nahm um ein Prozent zu auf mehr als 43 000. Insgesamt haben die Verbandsmitglieder im vergangenen Jahr rund 1,8 Millionen Kraftfahrzeuge per Kredit finanziert.

Hohe Zuwächse verzeichneten die Kreditbanken bei Einkaufsfinanzierungen, mit denen Händler ihren Warenbestand zwischenfinanzieren, zum Beispiel Autos. Ihr Neugeschäft wuchs um zehn Prozent auf 57,5 Milliarden Euro. Ihre Vergabe von Konsumkrediten haben die Kreditbanken insgesamt um acht Prozent auf 43,7 Milliarden Euro ausgebaut. Gewachsen ist insbesondere der Online-Kanal, über den zwar nur ein Zehntel ihrer Konsumkredite zustande kommt, der aber um 16,5 Prozent zugelegt hat. Trotz der wachsenden Bedeutung des Internets haben die Kreditbanken auch in der Filiale zehn Prozent mehr Kredite an Privatkunden vergeben. Kredite im Handel sind um fünf Prozent gewachsen, allerdings nur im Bereich der Kfz-Finanzierungen (plus sechs Prozent). Bei sonstigen Konsumgütern wie Möbeln, Küchen, Haushaltsgeräten und Unterhaltungselektronik gab es einen Rückgang um zwei Prozent. Dieser Bereich macht allerdings nur acht Prozent des Neugeschäfts der Kreditbanken bei Konsumkrediten aus.

Ihre neuen Kredite für Unternehmen haben die Kreditbanken 2014 um fünf Prozent auf 14,8 Milliarden Euro ausgebaut. Zugenommen haben dabei vor allem Finanzierungen für Maschinen zum Beispiel zu Produktions- und Verarbeitungszwecken (plus neun Prozent) und gewerbliche Kfz-Finanzierungen (plus vier Prozent). ► www.bfach.de

Deutscher Factoring-Verband e.V., Berlin

Das Geschäft der im Deutschen Factoring-Verband organisierten führenden Factoring-Gesellschaften konnte im vergangenen Jahr an das erfreuliche Ergebnis des Vorjahres anknüpfen und den Zuwachs von 8,8 Prozent nochmals um weitere zwei Prozent steigern. 2014 stieg das Factoring-Volumen nach Verbandsangaben somit insgesamt um 10,8 Prozent auf eine neue Bestmarke von 189,8 Milliarden Euro an. „Die 200-Milliarden-Euro-Marke liegt greifbar nah“, erwartet der Sprecher des Verbandsvorstandes, Joachim Secker, (vgl. Beitrag auf Seite 150). Aufgrund des erfreulichen Umsatzwachstums stieg auch die Factoring-Quote, also das Verhältnis zwischen dem angekauften Forderungsvolumen (gemessen alleine am Umsatz der Mitgliedsunternehmen des Deutschen Factoring-Verbandes e.V.) und dem Bruttoinlandsprodukt (BIP), im Ergebnis auf 6,5 Prozent an. Der Umsatz der 24 Verbandsmitglieder bedient mittlerweile über sechs Prozent des gesamten deut-

frank schneider
LEASING-NETZWERK

Stärken
VERNETZEN

frank schneider LEASING-NETZWERK ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf den Bedarf der Leasing-/Finanzierungsgesellschaften und deren Fach- und Führungskräfte spezialisiert hat. Eine professionelle Betreuung und die entsprechende Diskretion sind selbstverständlich.

QUALIFIZIERTE
FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE!

LEISTUNGEN:

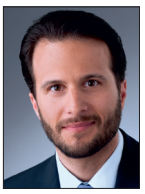
- Rekrutierung von Fach- und Führungskräften (Rekrutierung PLUS mit zusätzlicher Direktansprache)
- Trainingsmaßnahmen/Schulungen (z.B. Feldtraining „Vertrieb“)

Informieren Sie sich auf unserer Homepage und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin. Anruf oder E-Mail genügt!

frank schneider LEASING-NETZWERK
Wilhelm-Theodor-Römheld-Str. 14
55130 Mainz-Weisenau · Telefon 0 61 31 - 92 11 55
fs@fs-leasing-netzwerk.de · www.fs-leasing-netzwerk.de

schen Bruttoinlandsproduktes. Sie stehen dabei für rund 90 Prozent des gesamten deutschen Factoring-Marktes. Für 2015 geht der Verband von einem anhaltenden Prozess der Marktkonsolidierung und Anbieterbereinigung aus. Seine Mitglieder blicken so auch hinsichtlich der künftigen Entwicklung im Wesentlichen mit verhaltenem Optimismus auf das Jahr 2015: 50 Prozent sehen eine gute Entwicklung und weitere knapp 41 Prozent eine jedenfalls befriedigende Geschäftsentwicklung voraus. 2013 waren es allerdings noch 64 Prozent der Mitgliedsunternehmen, die von einer guten Entwicklung ausgingen. ▶ www.factoring.de

Personalien



André Fenke (Foto) ist seit Ende April dieses Jahres neuer Commercial Solutions Leader für GE Capital Fleet Services (Oberhaching) in Deutschland und Österreich. Er folgt damit **Christian Schüßler**, der im Februar die Rolle des Commercial Leader für GE Capital Fleet Services übernahm. Fenke ist in dieser Funktion unter anderem verantwortlich für die Bereiche Sales Support, E-Business und Key Solutions und berichtet direkt an Christian Schüßler. Der 41-Jährige studierte Kommunikations-, Leasing- und Betriebswirt begann seine Karriere 1996 als Trainee in der Kommunikations- und Werbebranche. Nach seiner Tätigkeit als Vertriebsassistent bei AKF-Servicelease wechselte er 1999 zur ASL Auto Service Leasing GmbH (heute GE Capital Fleet Services). Seit 2011 agierte er als stellvertretender Leiter des Bereichs Inside Sales bei GE Capital Fleet Services.

Roland Meyer (Foto) ist Ende April zum Vorsitzenden der Geschäftsleitung für die De Lage Landen Leasing GmbH (DLL) und die Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG bestellt worden. Er übernahm die Funktion des General Manager DLL Germany und damit die strategische Leitung, inklusive Schweiz und Österreich (Markt). Zweiter Geschäftsführer bleibt unverändert **André Müller**, der für beide Unternehmen die Bereiche Finanzen (Marktfolge) verantwortet. Als General Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz soll er diese Regionen weiterentwickeln, neue Geschäftsmodelle implementieren und die Geschäftsentwicklung insgesamt auf einem höheren Wertschöpfungslevel vorantreiben. Meyer startete seine Karriere bei Avis Autovermietung Schors in Deutschland und kam 1992 zur DLL-Gruppe. Bis 1994 durchlief er verschiedene Stationen des Auto-Leasing-Geschäftes. In den Jahren 1995/1996 verantwortete er die Entwicklung des Vendor-Geschäfts bei NRG Leasing, einem damaligen Unternehmen von DLL. 1997 kehrte er als Account Manager zu Athlon Car Lease zurück, wechselte 2000 in die Geschäftsleitung und übernahm 2005 die Gesamtverantwortung für den Vertrieb. Ab 2009 leitete er als Commercial Director bei Athlon den Vertrieb sowie den Gebrauchtwagenverkauf. In dieser Position verantwortete er auch das Marketing für Athlon und DLL in Deutschland. Im August 2014 übernahm Meyer interimsmäßig die Geschäftsleitung für Athlon und DLL.

Martin Mudersbach (Foto), Vorsitzender der Geschäftsführung der AKF Leasing GmbH & Co KG, ist als Präsident des BDL, Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., bestätigt worden. Die Mitgliederversammlung wählte ihn Ende April in Hamburg einstimmig für drei weitere Jahre. Ebenfalls bestätigt wurden die Vizepräsidenten **Thomas Kolvenbach** (Comco Leasing GmbH) und **Kai Ostermann** (Deutsche Leasing AG). Mudersbach steht seit 2009 an der Spitze des Verbandes, der nach eigenen Angaben mit rund 170 Mitgliedsgesellschaften über 90 Prozent des Gesamtmarktvolumens repräsentiert. Bei der Vorstandswahl bestätigte die Mitgliederversammlung auch die bisherigen Vorstände **Jochen Jehmlich** (Gefa-Leasing GmbH), **Frederik Linthout** (Unicredit-Leasing GmbH), **Michael Mohr** (Abcfinance GmbH), **Jürgen Mossakowski** (CHG-Meridian AG) und **Dr. Martin Starck** (LBBW-Leasing GmbH). Neu in das Gremium wählten die BDL-Mitglieder für den aus dem Vorstand ausgeschiedenen **Benedikt Schell** (Mercedes-Benz-Bank AG) **Martin Mehrgott** (MAN Financial Services GmbH).

Die zukunftssichere Standardsoftware für Leasing und Finanzierung:

leasman®
leasing manager

- Hochfunktionale Abdeckung der Kerngeschäftsprozesse
- Einfache Integration in komplexe IT-Landschaften durch Modularität und Offenheit
- Umfangreiche Import-/Export-Schnittstellen und Web-Services
- Ausgereifte Implementierungskonzepte zur optimalen Systemeinführung

DELTA proveris AG
Ludwig-Richter-Straße 3, 09212 Limbach-Oberfrohna
Tel. +49 (0) 3722 / 71 70 50, www.depag.de