

Leasing in der genossenschaftlichen Finanzgruppe – Status quo und Ausblick

So ganz neu ist die Finanzierungsalternative Leasing, die im kommenden Jahr in Deutschland auf 50 Jahre zurückblickt, natürlich nicht mehr – eher bestens etabliert. Bei den Entscheidern des deutschen Mittelstands liegt Leasing nachweislich hoch im Kurs. Ein weiterer immenser Vorteil: In der dezentralen genossenschaftlichen Finanzgruppe zählen die Nähe zum regional verwurzelten Mittelstand und intensive Kundenverbindungen traditionell zum Markenkern. Und doch gibt es hier enorme, ungenutzte Potenziale. Sie gemeinsam noch wirksamer als bisher zu erschließen, ist für den Sektor eine vielversprechende Aufgabe. Die VR Leasing hat sich diesem Ziel eindeutig verschrieben.

Ein selbstverständliches Finanzierungsmittel der Unternehmen

Zahlen belegen, wie groß die Möglichkeiten alleine beim Leasing sind. So ermittelte die vom Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) und TNS Infratest Finanzforschung erstellte Marktstudie „Leasing in Deutschland 2011“: 78 Prozent der deutschen Unternehmen ziehen bei ihren Investitionsvorhaben Leasing in Betracht. Bei Investitionen zwischen 25 000 Euro und 30 000 Euro ist Leasing die populärste Finanzierungsform. Mehr als ein Drittel aller befragten Unternehmen entscheiden sich für diese Variante der Finanzierung, wenn es darum geht, wichtige betriebliche Anschaffungen zu realisieren.

Bei IT-Ausstattungen etwa geben die Entscheider dem Leasing klar den Vorzug gegenüber dem klassischen Kredit, aber auch bei Produktions- und Verarbeitungsmaschinen liegt diese Finanzierungsalternative vielfach vorn. Die Erhebung stützt die vorhandene Annahme, dass das Leasing längst zu einem selbstverständlichen Finanzie-

rungsmittel der deutschen Unternehmen avanciert ist – nachweislich übrigens auch bei mehr und mehr kleinen Unternehmen.

Potenzial bei den Primärbanken besser nutzen

Zugleich ist jedoch auch bewusst, dass im gemeinsamen Geschäft mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken aus den vorhandenen Möglichkeiten noch zu wenig gemacht wird. Von den Potenzialen mit bestehenden Bankkunden in Höhe von mehr als sieben Milliarden Euro werden weniger als ein Fünftel genutzt. Hier muss die VR Leasing besser werden.

Als Expertin für Mittelstandsfinanzierungen in der genossenschaftlichen Finanzgruppe möchte die Gesellschaft künftig mit einfachen und schnellen Finanzierungsleistungen punkten. Damit wird sub-

sidiär das Geschäft der Volksbanken und Raiffeisenbanken mit dem regional verwurzelten Mittelstand unterstützen – entsprechend der genossenschaftlichen Aufgabe. Dabei wird die VR Leasing Leistungen in den Vordergrund stellen, die dem Mittelstand neue Freiräume verschaffen. Die zugrunde liegende Erkenntnis: Anstelle eines spezifischen Produkts kauft der Kunde vielmehr eine Leistung, die ihm die gewünschte Liquidität und neuen Handlungsspielraum bringt. Sein Ansprechpartner in der Bank wählt das für ihn Passende bedarfsgerecht aus.

Ob in einem Betrieb mit fünf, 50 oder 500 Mitarbeitern: Als Allfinanzpartner bedienen die Volksbanken und Raiffeisenbanken ihre Mittelstandskunden über das klassische Kreditgeschäft hinaus mit ihrem Produktportfolio. Ihre besondere Stärke: In ihrer Rolle als Hausbank sind die Genossenschaftsbanken im besten Sinne einfach näher dran. Ein oft langjähriges Vertrauensverhältnis zwischen Bankberatern und Mittelstandskunden, gepaart mit dem Wissen um die individuellen Bedürfnisse sowie täglich gelebte genossenschaftliche Grundwerte – zusammengenommen ist dies die Basis des nachhaltigen Erfolgs.

Intelligente Lösungen für den Mittelstand gesucht

Hier greift auch der Auftrag als Verbundpartner. Die VR Leasing stellt den Primärbanken für ihre mittelständischen Kunden intelligente Finanzierungsleistungen zur Verfügung. Gleichzeitig kann sie ihre Fachexpertise einbringen und den Kollegen in den Volksbanken und Raiffeisenbanken mit effizienten Prozessen und aktiver Serviceleistung unter die Arme greifen. Es gibt viele Ansatzpunkte und ein großes Ziel: Die Gesellschaft will ihren subsidiären Beitrag für die Genossenschaftsbanken leisten, da-

Theophil Graband, Vorsitzender des Vorstands, VR LEASING, Frankfurt am Main

Die Fokussierung auf die Mittelstandsfinanzierung als das Kerngeschäftsfeld der Ortsbanken und das eigene Selbstverständnis als subsidiärer Anbieter ohne viel eigenes Geschäft hat der Autor im Frühjahr dieses Jahres als Leitplanken einer strategischen Neuausrichtung im Leasing des genossenschaftlichen Finanzverbundes genannt. Und genau diese Aspekte sind ihm heute beim Ausblick wichtig. Unkomplizierte Finanzierungsentscheidungen und schnelle Prozesse betrachtet er mehr denn je als die zentralen Anforderungen der mittelständischen Kunden an ihre Bankberater. Und an dieser Stelle, so formuliert er ein klares Ziel, will er mit gleichermaßen einfachen wie schnellen technischen Standardleistungen die Genossenschaftsbanken zum wachstumsstärksten Mittelstandsfinanzierer in Deutschland machen. (Red.)

mit diese Deutschlands wachstumsstärkste Mittelstandsfinanzierer werden.

Der angestrebte enge Schulterschluss mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken beinhaltet für die VR Leasing die Verpflichtung, ihre Angebote zwingend stärker an den Bedürfnissen der regional verwurzelten Mittelstandskunden der Genossenschaftsbanken auszurichten. Unkomplizierte Finanzierungsentscheidungen und schnelle Prozesse, das sind heute mehr denn je die zentralen Anforderungen, die die mittelständischen Kunden an ihre Bankberater herantragen. Mit dem internetbasierten System VR-Leasy-Online hat die Gesellschaft gewissermaßen ein „Sofortleasing“ an den Bankschalter der Volksbanken und Raiffeisenbanken gebracht.

Eine praxisorientierte Systeminfrastruktur ermöglicht, dass auf Basis eines konkreten Investitionsangebots eines Herstellers oder Händlers rasch und online das pas-

sende Leasingangebot erstellt und der entsprechende Vertrag zügig abgeschlossen werden kann – sei es, um die IT-Betriebsausstattung zu erneuern, eine Industriemaschine auszutauschen oder neue Ladeneinrichtungen anzuschaffen. Durch das Know-how der Experten werden im Hintergrund Bonität und Objektisiken solide bewertet. So kann der Bankberater direkt im Kundendialog Leasingverträge mit einem Objektwert von 5 000 Euro bis zu 125 000 Euro abschließen und gleichzeitig die monatliche Leasingrate errechnen.

Unterstützung im standardisierten Leasinggeschäft

Das Beispiel des Online-Geschäfts zeigt, wie gerade im standardisierten Leasinggeschäft die Bank-Kunde-Beziehung gewinnbringend unterstützt werden kann. Nahezu jedes Mobilienleasingobjekt, unabhängig von Hersteller und Marke, kann über eine Volksbank oder Raiffeisenbank

geleast werden. Für mittelständische Kunden ist das ein doppelter Vorteil: Kurze Wege und schnelle Entscheidungsprozesse gehen mit der Markt- und Objektkompetenz der VR Leasing zusammen. Diese Fachexpertise spielt gerade bei neuen Wachstumsfeldern, etwa bei der Finanzierung von Photovoltaik- oder Biogasanlagen, eine wichtige Rolle.

In der Unternehmensfinanzierung deutlich an Gewicht gewonnen hat zudem das Factoring, das die Gruppe ebenfalls anbietet. Auch hier sind die Volksbanken und Raiffeisenbanken erste Adresse vor Ort, wertvolle Partner und wichtige Vermittler. Vielfältige und bedarfsgerechte Lösungen sind für den Sektor der Schlüssel, um der oft zitierten Säule der deutschen Wirtschaft – dem gewerblichen Mittelstand – die optimale Lösung für den individuellen Finanzierungsbedarf anbieten zu können. Genau hier liegt das große Potenzial für die Genossenschaftliche Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. ■