Akf-Gruppe, Wuppertal

Das Neugeschäft im Bank- und Leasing-Segment der Akf-Gruppe konnte 2017 mit einem Plus von rund 7 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf 1 249 Millionen Euro ausgeweitet werden. Bei einer Steigerung von 23 Millionen Euro nimmt das Fahrzeuggeschäft mit einem Volumen von 581 Millionen Euro beziehungsweise einem Anteil von rund 47 Prozent (Vorjahr: 48 Prozent) am Gesamtgeschäft weiter eine herausgehobene Stellung ein. Die Konsumentenkredite im Rahmen der Absatzfinanzierung von Haushaltsgeräten der Vorwerk-Gruppe stiegen um etwa 27 Prozent auf 183 Millionen Euro (Vorjahr:145 Millionen Euro). Im Factoring wuchs das Ankaufvolumen von 609 auf 672 Millionen Euro. Insgesamt legte die Akf-Gruppe beim Umsatz von Finanzierungsdienstleistungen gegenüber dem Vorjahr auf 446 Millionen Euro (plus 3,6 Prozent) zu. Die Ertragskraft der Akf-Gruppe hat sich durch einen um 6,4 Prozent gesteigerten Zinsüberschuss verbessert. Die Refinanzierung erfolgte überwiegend laufzeitkongruent durch Interbankengeschäft, ein revolvierendes ABCP-Programm, einen revolvierenden ABS-Bond und durch das Einlagengeschäft. ▶ www.akf.de

Bankenfachverband e.V., Berlin

Die auf die Finanzierung von Konsum- und Investitionsgütern spezialisierten Kreditbanken haben ihr Geschäft 2017 weiter ausgebaut. Sie vergaben neue Kredite an Verbraucher im Wert von 56,5 Milliarden Euro (plus 10 Prozent). Die Kreditvergabe an Unternehmen stieg um 15 Prozent auf 16,5 Milliarden Euro. „Die historisch niedrigen Arbeitslosenzahlen wirken sich positiv auf das Konsumklima aus, und die gute Konjunktur befördert die gewerblichen Ausrüstungsinvestitionen“, sagt Jan W. Wagner, Vorstandsvorsitzender des Bankenfachverbands. Insgesamt finanzierten die Kreditbanken 1,9 Millionen Kraftfahrzeuge per Kredit und damit 4 Prozent mehr als im Vorjahr. Die höchsten Zuwachsraten verzeichneten die Kreditbanken bei Online-Finanzierungen (plus 25 Prozent), faktisch realisieren die Institute aber weniger als 1 Prozent ihres Neugeschäfts auf diesem Weg. Während die Kreditbanken ihren Bestand an Finanzierungen für Privatpersonen (ohne Baufinanzierungen) im vergangenen Jahr um 11 Prozent ausgebaut haben, wuchs der Gesamtbestand bundesweit um 3 Prozent. Dieses Marktwachstum ist auf die Entwicklung bei den Kreditbanken zurückzuführen, die ihren Marktanteil an Konsumentenratenkrediten entsprechend von 58 auf 61 Prozent ausgebaut haben. Insgesamt hatten die Kreditbanken Ende 2017 168,3 Milliarden Euro an Verbraucher und Unternehmen verliehen. Auf Basis der entspannten Risikosituation blickt Wagner optimistisch in die Zukunft: „Wir erwarten eine konstante Nachfrage nach Konsumfinanzierungen für das laufende Jahr.“ Der Konsumkredit-Index des Bankenfachverbands zeigt für 2018 eine Nutzung von Verbraucherkrediten auf Vorjahresniveau an. ▶ www.bfach.de

BNP Paribas Factor GmbH, Düsseldorf

Mit 23,8 Milliarden Euro Jahresumsatz erzielte die Factoring-Tochter der BNP Paribas ein Plus von 12,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Durch unsere Mittelstandsoffensive, die wir vor einem Jahr gestartet haben, konnten wir unser Wachstum maßgeblich vorantreiben“, sagt Thorsten König, Geschäftsführer der BNP Paribas Factor GmbH. Im Fokus stehen dabei Mittelstandskunden im Segment ab 10 Millionen Euro Jahresumsatz. Dies steht auch im Einklang mit der Wachstumsstrategie von BNP Paribas in Deutschland. Im internationalen Geschäft konnte BNP Paribas Factor den Umsatz um 6,5 Prozent steigern. Im Inhouse-Factoring erreichte der Factoring-Anbieter eine Umsatzsteigerung von 20 Prozent. Im nationalen Geschäft stieg der Umsatz um 19 Prozent, beim Reverse-Factoring verdreifachte das Factoring-Unternehmen den Erlös. „Aufgrund der zunehmenden Nachfrage in allen Bereichen erwarten wir auch für 2018 ein steigendes Wachstum. Um hierfür weitere Impulse zu setzen, bauen wir die Mittelstandsoffensive aus und investieren in zusätzliche Mitarbeiter sowie unsere IT-Systeme und -Lösungen“, sagt König. ▶ www.bnpparibas.de

Gefa Bank GmbH, Wuppertal

Das Neugeschäft mit Absatz- und Objektfinanzierungen der Gefa Bank übertraf 2017 mit 2,57 Milliarden Euro das

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

Vorjahresniveau um 5 Prozent (2,44 Milliarden Euro). Das Neugeschäft teilt sich auf in 1 366 Millionen Euro für das Leasing- und Mietkaufgeschäft und 1 208 Millionen Euro für das Kreditgeschäft. Das Marktsegment Transport hält unverändert einen Anteil von 61 Prozent. Im Segment Industriegüter konnte die Gefa Bank das Neugeschäft um mehr als 9 Prozent steigern, der Neugeschäftsanteil liegt bei 26 Prozent. Die Absatzfinanzierung erhielt neue Impulse durch den Abschluss von Rahmenverträgen mit namhaften international tätigen Herstellern und Händlern. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sank auf 80 Millionen Euro (Vorjahr: 105 Millionen Euro). Das Gesamtvolumen der Einlagen – von mehr als 19 000 Privatkunden und rund 700 Geschäftskunden – betrug zum Jahresende 2017 rund 930 Millionen Euro. Als alternative Refinanzierungsquelle wurde zudem die Zusammenarbeit mit Förderbanken intensiviert. Für das Jahr 2018 rechnet die Geschäftsführung im Neugeschäft „mit einem weiteren – moderaten – Wachstum", ist dem Geschäftsbericht des Unternehmens zu entnehmen. ▶ www.gefa-bank.de

Targobank AG, Düsseldorf

Die Tochter der französischen Genossenschaftsbank Crédit Mutuel hat im Geschäftsjahr 2017 über die Geschäftsfelder Privatkunden, Geschäftskunden und Firmenkunden ein Gesamtergebnis von 552 Millionen Euro nach HGB erzielt. Die Übernahme der Einheiten der Targo Commercial Finance (TCF) mit den Geschäftsbereichen Factoring und Leasing wurde im vergangenen Jahr abgeschlossen. Beide Geschäftsbereiche haben ihr Volumen signifikant ausgebaut: Im Factoring stieg der Umsatz im Vorjahresvergleich um etwa 6 Prozent, TCF-Leasing verzeichnete einen Zuwachs im Neugeschäft von 20 Prozent. Als wichtigste Säule der Bank konnte zudem die Finanzierung ausgebaut werden. Das Nettokundenkreditvolumen lag mit 13,73 Milliarden Euro um 18 Prozent über Vorjahr, das Ratenkreditvolumen erhöhte sich auf 11,98 Milliarden Euro (plus 12 Prozent). Die Autobank kam auf 320 Millionen Euro Kreditvolumen im Berichtsjahr und konnte ihr Ergebnis um 28 Prozent steigern. Für 2018 wolle das Unternehmen „weitere Marktanteile gewinnen, das Volumen steigern und die Profitabilität in den einzelnen Geschäftsfeldern weiter erhöhen", sagt Pascal Laugel, Vorstandsvorsitzender der Targobank. „Und wenn sich die Gelegenheit bietet, sind wir für weitere Akquisitionen offen." ▶ www.targobank.de

VR-Leasing-Gruppe, Eschborn

Im Geschäftsjahr 2017 konnte die VR-Leasing-Gruppe das onlinegestützte Geschäft mit den Genossenschaftsbanken ausbauen. Das Finanzierungsvolumen stieg um 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Quote der Online-Finanzierungen beträgt mehr als 80 Prozent. Die Zentralregulierung liegt gemessen am Umsatz mit 8,1 Milliarden Euro leicht unter Vorjahr (8,3 Milliarden Euro), konnte ihre Marktführerschaft aber behaupten. Die BFL hat ihr Neugeschäft 2017 auf rund 0,25 Milliarden Euro (Vorjahr: 0,23 Milliarden Euro) gesteigert. Der Factoring-Umsatz liegt mit 3,2 Milliarden Euro über Vorjahr. Positive Effekte auf die Geschäftsentwicklung hatte die Senkung der Verwaltungsaufwendungen von 156,9 auf 136,3 Millionen Euro. Die geplante Reduktion von 120 Mitarbeiterkapazitäten wurde fair und transparent im Rahmen eines Freiwilligenprogramms und ohne betriebsbedingte Kündigungen abgeschlossen, berichtet das Unternehmen. Trotz der positiven operativen Entwicklung führen die Investitionen, um die geplante Transformation zum digitalen Gewerbefinanzierer der Genossenschaftsbanken zu vollziehen, zu einem Ergebnis vor Steuern nach IFRS von minus 25,0 Millionen Euro für das Geschäftsjahr 2017 (Vorjahr: 7,0 Millionen Euro). Im Jahr 2018 steht die konsequente Fokussierung und Weiterentwicklung des Geschäftsmodells der VR-Leasing-Gruppe im Fokus mit dem Ziel, den Genossenschaftsbanken in einem gemeinsamen Ökosystem Lösungen für Leasing, Mietkauf und Kredit, digitale Services und intelligente Datenanalysen bereitzustellen. Dazu wird die Unternehmensgruppe Mitte Juli 2018 umfirmieren und unter dem Namen VR Smart Finanz sich als subsidiärer Partner der Genossenschaftsbanken für einfachste Mittelstandslösungen am Markt positionieren. Die IT-Leasing-Tochter BFL, das Zentralregulierungsgeschäft und die VR Factorem GmbH werden dem Markenauftritt nicht unterworfen und sollen verkauft werden (dazu auch FLF 2/2018, Seite 52). ▶ www.vr-leasing.de

Personalien

Quelle: Dt. Factoring Bank

Christian Eymery (Foto) erweitert seit 1. März 2018 die Geschäftsführung der Bremer Deutschen Factoring Bank, ein Unternehmen der Deutsche-Leasing-Gruppe, als deren Sprecher. Der Jurist kommt von der Gefa Bank, bei der er etwa 20 Jahre tätig war, zuletzt als Geschäftsführer Marktfolge in Wuppertal. Begonnen hat er seine dortige Laufbahn als Mitarbeiter der Rechtsabteilung. Nach der Übernahme durch die Société Générale (SG) im Jahre 2001 durchlief er mehrere Stationen und war ab 2002 als Geschäftsführer der SG Equipment Czech Republic in Prag tätig und ab 2007 verantwortlich für das französische Absatzfinanzierungsgeschäft in Paris. Ab 2010 bis zum Wechsel nach Wuppertal war er für den Risikobereich Equipment Finance, Fleet Management und Factoring der SG zuständig. Zum dreiköpfigen Führungsteam der Deutschen Factoring Bank gehören weiterhin **Fedor Krüger** und **Uwe Müller**.

Quelle: DL Fleet

Die Deutsche Leasing Fleet in Bad Homburg v.d. Höhe, ein Unternehmen der Deutsche-Leasing-Gruppe, hat mit **Frank Hägele** (Foto links) und **Dr. Hubertus Mersmann** (Foto rechts)

Quelle: DL Fleet

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

seit 1. Juni 2018 eine neue Geschäftsführung. Hägele zeichnet verantwortlich für den Vertrieb und übernimmt die Position von **Harald J. Frings**, der nach fünfjähriger Tätigkeit für die Deutsche Leasing Fleet und insgesamt 30 Jahren im Leasing-Geschäft am 30. Juni 2018 in den Ruhestand ging. Hägele kommt von Opel Deutschland und verantwortete als Direktor Groß- und Gewerbekunden neben dem Flottengeschäft auch das Nutzfahrzeug- und Gebrauchtwagengeschäft in Deutschland. Mersmann, seit mehr als zehn Jahren bei der Deutschen Leasing, verantwortet den Bereich After Sales (Finance & Operations) und war zuvor Leiter des zentralen Beteiligungsmanagements der Unternehmensgruppe.

Quelle: Gefa Bank

Frederik Linthout (Foto) gehört seit 1. April 2018 der Geschäftsführung der Gefa Bank GmbH, Wuppertal, an. Er verantwortet die Ressorts Risiko- und Kreditmanagement, Compliance und Geldwäsche, Recht, Steuern und Revision. Linthout war zuvor als Geschäftsführer der IKB Leasing GmbH für den Bereich Marktfolge zuständig, bis Juni 2016 war er langjähriger Geschäftsführer der Uni-Credit Leasing GmbH.

Quelle: Leaseplan

Roland Meyer (Foto) übernahm mit Wirkung zum 1. Mai 2018 den Vorsitz der Geschäftsleitung bei der Leaseplan Deutschland GmbH. Der 48-Jährige war seit Januar 2018 als Commercial Director bei dem Autoleasing- und Fuhrparkmanagement-Anbieter in Neuss tätig, er folgt auf **Patrick Vierveijzer**, der den Vorsitz seit Januar 2017 innehatte und nach mehr als 18 Jahren das Unternehmen verlassen hat. Meyer hatte in den vergangenen 25 Jahren verschiedene Führungspositionen bei Athlon und im DLL-Konzern verantwortet. Bis zum Verkauf von Athlon im Jahr 2016 war er Geschäftsführer für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Nach dem Verkauf zeichnete er für die Integration von Athlon und Daimler Fleet Management in Deutschland verantwortlich.

Quelle: Deutsche Leasing AG

Kai Ostermann (Foto), Deutsche Leasing AG, Bad Homburg v.d. Höhe, ist als Präsident des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., Berlin, (BDL) wiedergewählt worden. Die 34. Mitgliederversammlung bestätigte zudem die beiden Vizepräsidenten **Jochen Jehmlich**, Gefa Bank GmbH, Wuppertal, und **Thomas Kolvenbach**, Comco Leasing GmbH, Neuss. Außerdem wurden die bisherigen Vorstandsmitglieder **Anthony Bandmann**, Volkswagen Leasing GmbH, **Maximilian Meggle**, MMV Leasing GmbH, **Michael Mohr**, Abcfinance GmbH, **Marion Schäfer**, Miller Leasing Miete GmbH, **Kerstin Scholz**, VR-Leasing AG, und **Hubert Spechtenhauser**, Unicredit Leasing GmbH, von den anwesenden Mitgliedern bei der Wahl bestätigt.

Quelle: Leaseplan

Jürgen Petschenka (Foto) ist neuer Commercial Director für das Großflotten- und internationale Flottengeschäft bei Leaseplan Deutschland, Neuss. Zuvor war er Bereichsleiter Kundenbetreuung und Leiter des Bereichs International Coordination in der Niederlassung Neuss. Er wechselte 2005 von der Mercedes Finanz GmbH zu Leaseplan als Bereichsleiter Kundenbetreuung für die Region West. Neben der Verantwortung für die Betreuung und Beratung der Kunden hat er unter anderem die Leaseplan-Umweltinitiative „Green-Plan“ und das Projektangebot „Fuhrpark Consulting Plus“ entwickelt und implementiert.

Quelle: Comco

Holger Rost (Foto), seit 2008 Geschäftsführer der Comco Autoleasing, trat zum 30. Juni 2018 nach 38 Jahren in der Leasing-Wirtschaft in den Ruhestand. Weitere berufliche Stationen waren unter anderem als Geschäftsführer der Athlon Car Lease Germany, Credit Suisse Leasing und Deutsche Auto-Leasing. Zudem hielt Rost seit 2004 den Vorsitz des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit und Public Affairs im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., Berlin. Unter seiner Leitung hat der Ausschuss wichtige Projekte umgesetzt wie etwa die regelmäßige TNS-Studie über den Leasing-Markt in Deutschland, die Weiterentwicklung des BDL-Jahresberichts oder die Einführung von Social-Media-Aktivitäten des Verbands.

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

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH