Nachhaltigkeit aus Überzeugung – ein Kundenbeispiel

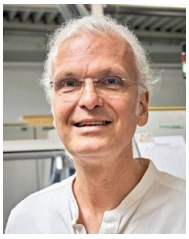
Warum ist das neue Vertragsmodell attraktiv für Leasing-Kunden? Als bei der Integralis Industriebuchbinderei, Lettershop und Fulfillment GmbH aus Ronnenberg bei Hannover in eine neue Heißprägefolienmaschine investiert werden sollte, fiel die Wahl sofort auf Leasing inklusive Klimaneutralität. Integralis bietet neben einem umfangreichen Full-Service-Maschinenpark auch Sonderlösungen im Manufakturbereich. Die beiden Geschäftsführer Frank Volland und Roland Poehl sprechen über ihre Motivation für den klimaneutralen Leasing-Vertrag. (Red.)

FLF Herr Volland, Herr Poehl, warum haben Sie sich für nachhaltiges Leasing entschieden?

Roland Poehl: Erst mal waren wir begeistert, dass auch ein Finanzierungsinstitut den klimaneutralen Gedanken mit den zur Verfügung stehenden Mitteln unterstützt. Dazu kam, dass wir ein langjähriges Vertrauensverhältnis zur Südleasing haben und die Branchenexpertise schätzen, die man bei Finanzpartnern nicht immer findet. Das hat uns die Entscheidung leicht gemacht.

Außerdem: Wir sind nicht allein auf dieser Welt und wir tragen Verantwortung für ihren Fortbestand. Wir verbinden aus Überzeugung wirtschaftliches Handeln mit sozialer und ökologischer Haltung. Das Produkt „Klimaneutrales Leasing" passte gerade deswegen ideal zum Unternehmen, da wir uns generell als nachhaltig ausgerichteter Betrieb positioniert haben.

Frank Volland: Wir sehen uns als ein modernes Unternehmen. Dazu gehört eine Nachhaltigkeitsstrategie, die wir bereits 2010 eingeführt haben. Damals begann Integralis damit, seinen Energiebedarf durch sauberen Strom aus umweltfreundlichen und erneuerbaren Energiequellen wie Wind, Wasser, Sonne oder Biomasse zu decken. Für unsere buchbinderischen Produkte entwickelten wir parallel dazu auch ein eigenes Ökostrom-Label, damit unser Lettershop zertifizierter DHL-Partner für klimaneutralen Gogreen-Versand wird. Beim Klima muss man machen, was man kann.



Frank Volland (links) und Roland Poehl (rechts), Gründer und geschäftsführende Gesellschafter der Integralis-Gruppe, Ronnenberg

FLF Gab es bei der Umsetzung der Investitionsentscheidung Besonderheiten?

Roland Poehl: Wir haben in eine neue Heißprägefolienmaschine FSA 870 Compact der Firma Gietz investiert. Beim Anlegen des ersten klimaneutralen Vertrags gab es hauptsächlich zwei neue Aspekte zu beachten: Erstmals rückten neben der reinen Investition über die Technik und den Service hinaus die konkreten Verbrauchswerte in Kilowatt pro Betriebsstunde in den Mittelpunkt. Und hier ist Hersteller nicht gleich Hersteller. Um die nötigen Werte zu ermitteln, mussten wir mit dem Produzenten der Heißprägefolienmaschine Rücksprache halten. Gietz war von unserem Nachhaltigkeitsansatz sehr angetan und konnte die fehlenden Maschinenangaben problemlos liefern.

Frank Volland: Und der zweite neue Parameter bei der klimaneutralen Finanzierung betraf die Auswahl desjenigen Projekts, in das die Ausgleichszahlungen der CO_2-Emissionen fließen sollten. Da die Südleasing bereits drei Projekte mit unterschiedlichen Ausrichtungen vorselektiert hat, fiel unsere Wahl auf ein kombiniertes Waldschutzprojekt, das regional in Freiburg und im brasilianischen Pará operiert. Ein Projekt des Vertragspartners Climatepartner. Der Ansatz, nicht nur „wie üblich" im bedrohten Regenwald, sondern auch vor Ort in Deutschland etwas zum Umweltschutz beizutragen, hat uns überzeugt.

FLF Das heißt aber, dass es mehr Aufwand ist als ein üblicher Leasing-Vertrag?

Frank Volland: Die Vertragsabwicklung bedeutete insgesamt keinen Mehraufwand für Integralis, da sich die Südleasing und deren Vertragspartner um alle Details kümmerten. Auch finanziell kamen für uns als Kunden außer den CO_2-Kompensationskosten keinerlei weitere Kosten hinzu.

FLF Wie bewerten Sie Ihr Engagement rückwirkend?

Frank Volland: Wir sehen natürlich durchaus auch einen strategischen Wettbewerbsvorteil in unserem nachhaltigen Wirtschaftsmodell. Das Ganze stärkt die Glaubwürdigkeit, denn wir leben, wofür wir stehen, sowohl im Innen- als auch im Außenverhältnis.

Roland Poehl: Wir waren sehr angetan, als wir von der Möglichkeit hörten und sind sehr zufrieden mit unserer ersten klimaneutralen Finanzierung. Es sind neue ökologische Maßstäbe für künftige Investitionen gesetzt worden, die auch einen strategischen Wettbewerbsvorteil mit sich bringen. Der damit verbundene Projekt-Kompensationspreis von 18 Euro pro emittierter Tonne CO_2 ist ein fairer Preis, um einen aktiven Beitrag zu mehr Klimaschutz leisten können.

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