»Wir sehen uns als Partner und Innovator«

Interview mit Jeroen van Beeck

Jeroen van Beeck und Arno Worm haben 2021 die Geschäftsleitung der De Lage Landen Leasing GmbH (DLL) übernommen, wodurch sich das Unternehmen internationaler aufstellt. Sie arbeiten beide schon seit vielen Jahren für die Gruppe, sind aber neu bei DLL Deutschland und bringen langjährige europäische Erfahrung in diese Postion ein. Im Interview spricht van Beeck darüber wie es ist, in schwierigen Zeiten die Verantwortung für ein Unternehmen zu übernehmen, wie Finanzierungen helfen, die Krise durchzustehen und über die Zukunft der Branche. (Red.)

FLF Sie haben das Ruder in einer schwierigen Zeit übernommen. Wie geht es Ihnen nach den ersten Monaten im neuen Amt?

Natürlich haben mein Kollege Arno Worm und ich uns die Zeit genommen für eine Sondierungsphase. Wir haben viel zugehört und aufgenommen, wie die gelebten Prozesse mit dem strategischen Ansatz der internationalen Geschäftsbereiche zusammenpassen. Die Orientierung an den Branchen unserer Kunden ist die Stärke der DLL. Dabei bauen wir auf den Händlerkooperationen und den Partnerschaften mit Herstellern auf und bieten eine globale Verfügbarkeit unserer Services. Diese Vorteile werden wir noch besser erschließen. Wir sind mitten in diesem Prozess.

Jeroen van Beeck ist einer der beiden neuen Geschäftsführer der De Lage Landen Leasing GmbH mit Sitz der deutschen Niederlassung in Düsseldorf.

E-Mail: marketing.germany@dllgroup.com

Zudem ist die Zahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stark gewachsen. Daraus ergeben sich Aufgaben der Integration und Stabilisierung. Gleichzeitig erleben wir dadurch eine große Aufbruchstimmung und viel Optimismus. Im Team arbeiten wir daran, zusätzliche Vorteile für unsere Kunden marktgerecht zu operationalisieren.

FLF Was waren die Gründe für die Auswechslung des kompletten Management-Teams?

Es war bereits seit einiger Zeit klar, dass unser Vorgänger André Müller das Unternehmen verlassen wird. Nun kam hinzu, dass wir die DLL sehr konsequent an den internationalen Geschäftsbereichen ausrichten, um die Kundennähe noch mehr zu erhöhen. Deshalb haben wir gemeinsam mit der bisherigen Geschäftsleitung unter der Leitung von Arthur Breuer entschieden, neben den Strukturen auch die Führung umzubauen und die Zusammenarbeit in der Region West in Europa, mit Deutschland als stärkstem Markt, unter einer Leitung zusammenzuführen.

Arno Worm und ich hatten bisher die Verantwortung für Belgien, die Niederlande und Luxemburg, also die Benelux-Länder. Zuletzt kam dazu auch die Gesamtverantwortung für die Region West, die auch Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH) umfasst. Da Deutschland der größte Markt mit dem größten Potenzial ist, haben wir konsequenterweise nun die Geschäftsführung in Deutschland mit übernommen und den Fokus darauf neu ausgerichtet.

FLF Wie können Sie in der aktuellen Krise von Ihrer internationalen Erfahrung profitieren?

Internationalität ist für die DLL entscheidend, denn unser Fokus liegt auf den Branchen unserer Kunden und die sind international, selbst wenn der einzelne Kunde nur in seinem nationalen Markt agiert. Das internationale Know-how und der Austausch auf kurzen Wegen innerhalb einer Organisationseinheit zahlt sich auch für die Kunden aus.

Ich bin seit 15 Jahren und mein Kollege Arno Worm bereits seit 22 Jahren bei DLL. Wir haben beide ein großes internationales Netzwerk sowohl in der DLL-Organisation als auch in der Branche. Das hilft uns, die richtigen Erfahrungen und umfassende Branchenkenntnis in die DACH-Region zu bringen. Außerdem gibt es einige Erkenntnisse aus Veränderungen in anderen Märkten, die wir hier einbringen können.

Aber das funktioniert natürlich nur zusammen mit den Menschen vor Ort,

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

die die Kunden und Partner in Deutschland kennen. Unsere Stärke liegt darin, dass wir das Geschäft, unsere Kunden und die regionalen Märkte verstehen und zugleich die Innovationen aus anderen Ländern mit einbringen können.

FLF Welche Bereiche leiden besonders unter der Pandemie und wie unterstützt die DLL betroffene Kunden?

Die Bereiche Konstruktion beziehungsweise Bauindustrie und Agrartechnik sind eher wenig betroffen. Wir sehen leicht sinkende Volumina der einzelnen Finanzierungen, dafür aber mehr kleinere Finanzierungen. Stark betroffen war der Bereich Büroausstattung, etwa bei Kopierern oder zentralen Druckern. Dafür gab es einen Schub bei der Ausstattung im Tech-Bereich, die nötig ist, um die Verlagerung ins Home-Office zu stemmen. Es war gut, dass wir hier schnelle Lösungen anbieten konnten.

Viele Kunden, die mit Liquiditätsproblemen zu kämpfen hatten, haben wir im vergangenen Jahr mit Ratenstundungen unterstützt. Wir stellen allerdings fest, dass Probleme dieser Art deutlich weniger relevant sind als befürchtet. Die Flexibilität unserer Konzepte hat sich insbesondere in diesen oft krisenhaften Situationen bewährt. Dabei kam uns unsere Nähe zum Markt zugute: Wir kennen die Probleme der Kunden. Und als Partner der Händler möchten wir deutlich machen, dass wir auch in schwierigen Zeiten partnerschaftlich denken. Wenn es in bestimmten Märkten weniger Investitionen gibt, müssen wir sicherstellen, dass jeder Verkauf, der möglich ist, auch umgesetzt werden kann.

FLF Mit welchen (coronabedingten) Herausforderungen haben Sie zu kämpfen?

In unserem eigenen Unternehmen haben wir natürlich ähnliche Herausforderungen wie alle Dienstleistungsbetriebe. Wir konnten den Übergang auf Home-Office sehr schnell umsetzen. Zugleich haben wir unseren Fokus voll auf den Kontakt zum Kunden gelegt. Aktuell können nahezu 100 Prozent unserer Belegschaft im Home-Office arbeiten. Wir haben aber flexible Regeln, insbesondere für Teams, bei denen es nötig ist, auch vor Ort zu arbeiten. Das Geschäft läuft, aber natürlich haben wir alle den Wunsch nach mehr sozialem Kontakt. Da wollen wir auch möglichst bald wieder hin, denn der Geist von DLL wird auch vom Zusammenwirken der Teams getragen.

Für mich persönlich war es natürlich schwierig, in einer neuen Rolle zu starten, wenn es kaum Möglichkeiten gibt, die Kolleginnen und Kollegen zu treffen. Besonders habe ich die sozialen Kontakte und persönlichen Meetings vermisst, um die Menschen kennenzulernen, die hier arbeiten. Denn der persönliche Kontakt ist ein wesentliches Element unserer Unternehmenskultur und des täglichen Umgangs miteinander.

FLF Bringt die Pandemie auch Chancen für die Leasing- und Finanzbranche?

Ganz klar: Die Bereitschaft, unsere digitalen Prozesse zu nutzen, steigt. Auch der Bedarf an bilanzschonenden Finanzierungen wird steigen. Wichtig ist, die Kunden in ihrer jeweiligen betriebswirtschaftlichen und fachlichen Situation zu verstehen und sie richtig zu beraten. Das ist unsere Stärke.

In dieser Situation helfen unsere digitalen Tools. So beschleunigt etwa unser Partner-Portal mit Self-Service-Funktionen die Schritte beim Verkaufsprozess. Bis Mitte des Jahres wird es dafür noch eine neue Webanwendung geben. Auch die DLL Finance App nutzen bereits viele unserer Partner. Einige wickeln darüber schon die Mehrheit ihrer Abschlüsse ab. Sie können über die App direkt vor Ort schnell und bequem Kalkulationen machen, Bonitätsprüfungen durchführen und Finanzierungsfreigaben abstimmen. Das sorgt für Transparenz und Effizienz – und es spart viel Zeit, weil sie so konkrete Finanzierungslösungen transparent und direkt beim Kunden vor Ort anbieten können.

FLF Was sind die Strategien, um ein internationales Unternehmen erfolgreich zu steuern?

Unsere Strategie basiert auf Branchenorientierung. Dabei verbinden wir internationale Erfahrungen, passen sie auf den jeweiligen Kundenmarkt an und setzen darauf, dass auch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der jeweiligen Business Unit die Branche genau kennen. Dieser Ansatz macht DLL aus. Und ich glaube, das unterscheidet uns von den meisten Wettbewerbern. In den nächsten Wochen werden wir zudem unser neues strategisches Programm fertigstellen, wie wir das weitere Wachstum von 2022 an schaffen werden.

> »Wir sind insgesamt sehr breit aufgestellt und finanzieren alle Arten betrieblichen Vermögens.«

FLF Auf welche Branchen haben Sie sich spezialisiert und wie halten Sie Ihre Spezialisten gerade in diesen Zeiten auf dem Laufenden?

Wir sind insgesamt sehr breit aufgestellt und finanzieren alle Arten betrieblichen Vermögens – von der Hardware bis zur Software oder sogar ganze Wertschöpfungsketten. Sehr stark sind wir zum Beispiel in den Bereichen Agrartechnik, Bau und Logistik, Büro-Technologie, Technologie-Lösungen sowie im Nahrungs- und Gesundheitswesen und bei den Technologien für saubere Energie.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind international vernetzt. Das ist der Vorteil unserer Struktur. Sie tauschen Erfahrungen aus, entwickeln gemeinsam neue Lösungen.

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

FLF Warum sollten Kunden gerade jetzt auf Leasing und Finanzierung setzen?

Gerade wenn es finanziell enger wird, sind oft Investitionen nötig, um schnell agieren zu können und wettbewerbsfähig zu bleiben. Da sind bilanzschonende Lösungen die erste Wahl. Zusätzlich bieten wir innovative Modelle, die die Kostenbelastung direkt an die Ertragsströme koppeln. Das heißt, wenn ich eine Maschine aktiv einsetze und damit Umsatz mache, zahle ich entsprechend der Nutzung. Das erleichtert die Balance erheblich und schafft Reserven für unvorhersehbare Entwicklungen oder die Finanzierung weiteren Wachstums.

FLF Wie sieht die Prognose für die Leasing- und Finanzierungsbranche für die nächsten Jahre aus?

Wir müssen die Lage differenziert betrachten. Momentan behindert vor allem die anhaltende Unsicherheit neue Investitionen, auch wenn die volkswirtschaftlichen Prognosen überwiegend positiv sind. Bislang hatten wir wenig Ausfälle. Unternehmen, die temporär Schwierigkeiten haben, unterstützen wir mit flexiblen Lösungen. Unser Ziel ist es, für jede Situation eine Lösung zu finden. Dafür sind wir da.

FLF Was bedeutet das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen (StaRUG) für die Branche?

Die Flexibilisierung des Insolvenzverfahrens beziehungsweise die Ergänzungen der Gesetzeslage dazu schaffen Gestaltungsraum. So können zum Beispiel die Forderungen der Gläubiger nicht nur gekürzt und gestundet werden, sondern es besteht auch die Möglichkeit, gestalterisch in die Vertragsbestimmungen einzugreifen.

Auf diese Weise lassen sich insbesondere bei Dauerschuldverhältnissen Konditionen schaffen, die es erlauben, dass das Unternehmen erst nach Abschluss des Restrukturierungsvorhabens die Forderungen erfüllt. Genau solche Lösungen sind unsere Stärke, insofern begrüßen wir die Entwicklung im Grundsatz.

FLF Welche anderen Themen oder Gesetzesänderungen sind derzeit besonders relevant?

Natürlich sind die Themen der digitalen Transformation und die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten auch für uns von besonderer Relevanz. Finanzierungslösungen haben einen starken Einfluss darauf, wie umfassend und wie schnell Unternehmen solche Veränderungen adaptieren können. Wir antworten darauf mit der Entwicklung entsprechender Lösungen. Ein besonders interessantes Feld sind die sogenannten Pay-per-use-Finanzierungen. Auch die Themen der Sharing-Economy sind spannend. Es verschieben sich damit auch Geschäftsmodelle, etwa wenn ein Unternehmen verstärkt Leistungen auslagert oder für bestimmte Leistungen nur temporär auf bestimmte Ressourcen zugreift.

FLF Wie steht es um Nachhaltigkeit bei der DLL?

Ich glaube, dass wir alle einen Fokus auf Nachhaltigkeitsfragen setzen müssen, zum Beispiel indem wir saubere Energien nutzen oder neue Mobilitätslösungen und nachhaltige Geschäftsmodelle finden. Mit unseren Finanzierungsmodellen greifen wir den Trend „nutzen statt besitzen" auf und gestalten ihn maßgeblich mit. Außerdem tragen wir aktiv zur Kreislaufwirtschaft bei. Wir wirken an der Schaffung nachhaltiger Geschäftsmodelle mit. Dazu gehört zum Beispiel das sogenannte Life Cycle Asset Management, also das Management von Vermögenswerten während ihres gesamten technischen Lebenszyklus.

Mit einem Finanzierungszyklus ist eine Maschine im Regelfall ja nicht am Ende ihrer Einsatzfähigkeit. Hier kombinieren wir unsere Finanzierungsexpertise mit unserem starken Netzwerk als Händler für Gebrauchtgeräte. Das eröffnet einerseits Optionen in der Restwertkalkulation und schafft andererseits interessante Einsatzmöglichkeiten für Unternehmen, die nicht unbedingt darauf angewiesen sind, die absolut neueste Technologie zu nutzen.

FLF Was liegt Ihnen für die Zukunft besonders am Herzen?

Wir sehen uns als Partner für Hersteller, Händler und Lieferanten und als Innovator für Lösungen, die sich am zukünftigen Bedarf der Unternehmen orientieren. So wie Unternehmen ihre Geschäftsmodelle entwickeln, wollen wir die besten Finanzierungslösungen anbieten. Nehmen wir die Agrarwirtschaft: Hier gibt es einen Trend, ganze Aufgaben an Lohnunternehmer weiterzugeben.

Der Landwirt steuert das Gesamtgeschäft, und die DLL unterstützt ihn auch bei der Finanzierung der erwarteten Lohnleistungen. Oder nehmen wir den Bausektor: Mit einer nutzungsorientierten Kostenbelastung und hoher Flexibilität bei der Entscheidung am Laufzeitende entlasten wir das Unternehmen von Marktänderungsrisken. So kann es entscheiden, ob es zum Vertragsende eine Maschine übernimmt, zurückgibt, die Laufzeit verlängert oder eine neue Maschine finanziert.

Auch die Digitalisierung von Büros wird das Leben verändern. Smarte Büros nutzen Technologie und Analytik, damit die Menschen im Unternehmen effektiv zusammenarbeiten und die Immobilien optimal nutzen können.

FLF Wie wird die Erfolgsgeschichte in der DACH-Region weitergehen?

Mit dem Ende der Corona-Krise wird es aktiv weitergehen – und Unternehmer werden weiter investieren. Zudem wird es auch weitere Optimierungen der Strukturen und entsprechende Investitionen geben. Und genau da sind wir der richtige Ansprechpartner, um dafür die geeigneten Finanzierungslösungen zu bieten.

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