

Wenn der Gründer loslassen muss

Stabübernahme in einem inhabergeführten Unternehmen

KATI EGGERT, REDAKTION FLF

Vertrauen und Kontinuität stehen für Marion Schäfer, Geschäftsführerin der Miller Leasing Miete GmbH, im Vordergrund. Die Tochter der Unternehmensgründer Helga und Manfred Miller hat 2013 die Leitung des Bad Homburger Leasing-Unternehmens übernommen. Gemeinsam mit den geschäftsführenden Gesellschaftern Bernd Dambacher und Steffen Miller, ihrem Bruder, lotst sie das Familienunternehmen durch die heutigen Anforderungen. Wie die Unternehmensübernahme gelang und welche Herausforderungen der IT-Leasing-Anbieter heute zu bewältigen hat, belegt der Beitrag.

„Mit intelligenten Finanzierungen zum Erfolg von IT-Projekten beitragen“, lautete 1979 die Gründungsidee der Miller Leasing Miete GmbH (Miller-Leasing), Bad Homburg. Und sie trägt noch immer. Wenngleich die heutige Geschäftsführerin Marion Schäfer es mit ganz anderen Herausforderungen zu tun hat als noch ihre Eltern: „Wir finanzieren nicht mehr die einzelnen IT-Objekte, den einzelnen Server im Unternehmen, sondern die ganze IT-Landschaft – entweder bei dem Kunden oder zunehmend im Auftrag der IT-Lösungsanbieter.“ Daher spricht sie von „lösungsorientierten Leasing-Produkten“, die den Finanzierungsfall und den Kundenbedarf analysieren, um umfangreiche IT-Projekte inklusive Lizenzen und Eigenleistungen der investierenden Unternehmen in einem adäquaten Vertrag abbilden zu können.

Was die Miller-Leasing dabei von anderen Gesellschaften unterscheidet, sind ihre individuellen Projektansätze und die Beratung bis zur Umsetzung von umfassenden ERP¹⁾-Finanzierungen. Sowohl die Kundenseite als auch die IT-Managed-Service- oder Systemanbieter zu unterstützen und bei der Projektumsetzung zu begleiten,



Marion Schäfer, Geschäftsführerin,
Miller Leasing Miete GmbH,
Bad Homburg v. d. Höhe

sei das Selbstverständnis der Miller-Leasing. Dabei weiß die Geschäftsführerin um die Besonderheiten von IT-Projekten.

Noch gut erinnert sich Schäfer an das erste Großprojekt unter ihrer Leitung: eine Storage-on-Demand-Projektierung – umgesetzt trotz der Skepsis ihres Vaters. Der geplante Kundenbedarf, Beschaffungen in der gesamten Vertragslaufzeit von 36 Monaten über sieben Millionen Euro zu

tätigen, war bereits nach fünf Monaten ausgeschöpft. Das erfolgreiche Projekt wurde auf mehr als 20 Millionen Euro erweitert. Das erfordert enorme Flexibilität und tiefes Verständnis für die Eigendynamik, die IT-Projekte oftmals entfalten.

Mit Stolz berichtet Marion Schäfer, dass die Banken der Miller-Leasing dieses Know-how bescheinigen und derartige Investitionen selbst nicht finanzieren könnten, sondern einzig auf die Kundenbonität abstellen müssten. Dieses Merkmal unterscheidet das inhabergeführte Leasing-Unternehmen damit deutlich von Banken und auch von bankenabhängigen Leasing-Anbietern, die sich zunehmend ihrer Muttergesellschaft annähern würden, beobachtet Schäfer.

Was vor fast 40 Jahren mit einer weitsichtigen Geschäftsidee und einer Olympia-Schreibmaschine begann, hat sich zu einem etablierten Leasing-Anbieter entwickelt: An zwei Standorten im gediegenen Bad Homburg engagieren sich inzwischen 42 Mitarbeiter und stemmen ein jährliches Neugeschäft von rund 70 Millionen Euro. Die einzelnen IT-Objekte in einem Standardvertrag stehen dabei weniger im Fokus. „Großen Spaß haben wir an komplexen Lösungen. Wir sind weniger der reine Finanzierungspartner, sondern mittendrin in einem Projekt. Das fordert unsere Mitarbeiter, die zumeist über einen akademischen Abschluss verfügen – sei es als Informatiker, Juristen, Betriebs- oder auch Volkswirte“, sagt Schäfer. Fünf Vertriebsteams – vom Einzelkämpfer über spezialisierte ERP-Berater – akquirieren neue Projekte und begleiten diese. Eine Zusammenarbeit mit Vermittlern erfolgt nur selektiv, schließlich legt Miller-Leasing

1) ERP = Enterprise Resource Planning