



2009: In einem schwierigen Umfeld gut behauptet

Während die Branche auf ein Jahr zurückblickt, das aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie Veränderungen der steuerlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen von einem Neugeschäftsrückgang in Höhe von 23 Prozent geprägt ist, konnte sich die MMV Leasing erneut gut behaupten.

Die Gründe hierfür liegen sicher in der konsequent kundenorientierten Geschäftspolitik des Unternehmens. Von 11 Standorten in Deutschland aus betreuen über 200 Marktmitarbeiter rund 55.000 Firmenkunden – vornehmlich aus dem Mittelstand – sowie darüber hinaus weitere 4.000 Vertriebspartner, die der MMV Leasing ebenfalls Vertrauen schenken und ihr Kunden im Zuge der Absatzfinanzierung zuführen.

Die somit sicher gestellte Kundennähe, die Konzentration auf die Kernkompetenz sowie das auf die Zielgruppe Mittelstand genauestens abgestimmte Produktangebot zählen zu den wesentlichen Erfolgsfaktoren der MKB/MMV-Gruppe. Sie gilt als Spezialist für die Finanzierung mobiler Wirtschaftsgüter mit dem Schwerpunkt Maschinen, Informations- sowie Telekommunikationstechnologie, Bürotechnik und Fahrzeugen.

Im Jahr 2009 wurden über 28.000 Verträge mit einem Volumen von knapp 590 Mio. Euro abgeschlossen, was einem Rückgang im Neugeschäft von 9 Prozent entspricht. In Anbetracht der Branchenentwicklung ist dies zweifellos als Erfolg zu werten.