

# Einfach online

**LEASING** ist altbekannt: Firmen können etwa neue Maschinen nutzen – und flüssig bleiben. Die Digitalisierung fördert das, sagt Andreas Oppitz, Vertriebs-Chef von ALBIS Leasing.



## ZUR PERSON ANDREAS OPPITZ

Seit 2006 arbeitet Oppitz in Vorstands- und Geschäftsführungsfunktionen bei ALBIS Leasing. Deren Fokus liegt auf der Finanzierung von „Mobilen“, etwa Maschinen. Technologie beschleunigt das Geschäft

**L**easing, ein Geschäft mit vielen Verträgen und entsprechend viel Verwaltungsaufwand: In Teilen der Branche gilt das wohl noch, sagt Andreas Oppitz – doch ALBIS geht einen anderen Weg. Das Unternehmen setzt auf Technisierung und Tempo.

**I DUB UNTERNEHMER-Magazin: Im Zuge der Digitalisierung ist jeder Wirtschaftssektor angreifbar, offen für „Disruption“. Wie sieht das bei Ihnen aus?**

» **Andreas Oppitz:** Wir wenden uns nicht direkt an Leasingnehmer, sondern an Händler, an den Vertrieb. Die müssen sich ja in der Rabattschlacht behaupten. Punkten können sie dabei mit Service, aber auch mit Flexibilität, wie sie zum Beispiel Leasing bietet. Es gibt immer neue Produkte, immer neue Begehrlichkeiten. Wer etwa den neuen leistungsstarken Pizzaofen kauft, ist erst einmal nicht flexibel. Er muss den Ofen im Anlagevermögen abschreiben – auch wenn der sich vielleicht doch als zu groß oder zu klein dimensioniert erweist. Dagegen lässt Leasing ihm seine unternehmerische Flexibilität durch flexible Vertragslaufzeiten.

**I Wie funktioniert das in der Praxis?**

» **Oppitz:** Wir haben Schnittstellen programmiert, welche die Händler in ihren Shops einbinden können. Das ist übrigens inzwischen „gelernt“: Wer privat online einkauft, der macht es genauso beruflich. Ein Generationswandel, wenn Sie so wollen. Auch bei B2B. Ein Beispiel: Wir arbeiten mit GGM Gastro zusammen, das ist der größte Online-Shop für Gastronomiebedarf. Dort kann man die Produkte nicht nur mit Paypal oder Kreditkarte kaufen, sondern zudem leasen. 2016 haben wir mit der Kooperation begonnen. Damals lag unser Umsatz aus dieser Zusammenarbeit bei rund 10.000 Euro. Inzwischen sind es zwei Millionen Euro.

**I Pizzaofen & Co. – das klingt kleinteilig...**

» **Oppitz:** Im Schnitt liegt der Wert der verleasteiten Waren bei 8.000 Euro pro Stück. Damit verdienen wir gutes Geld, das macht Spaß. Aber tatsächlich ist es deshalb auch so wichtig, dass wir unser Geschäft voll elektronisch abwickeln. Wir liegen im Vergleich zu



**Schnelle Sache:** Leasing ist dank Rechenleistung günstiger und komfortabler geworden

einem großen Leasinganbieter bei 25 Prozent von dessen Kosten pro Vertrag und Monat. Die Konkurrenz wollte uns deshalb immer wieder Mitarbeiter abwerben, aber das war auch nicht die Lösung.

**I Sondern?**

» **Oppitz:** Das ist eine Frage der Haltung eines Unternehmens, des Ideenmanagements. Dazu haben wir kreative Mitarbeiter mit der richtigen Einstellung. Sie achten zum Beispiel auf neue Produkte. E-Autos sind ein Trend, klar. Können wir als Leasingunternehmen davon profitieren? Eher weniger, weil die Frage des Restkaufwerts noch offen ist und die Erfahrungen fehlen. Spannender sind für uns dagegen Ladestationen für E-Autos, die Infrastruktur. Oder E-Bikes, die ja als Dienstrad zunehmend interessanter werden. Da müssen wir Augen und Ohren immer offen halten. ■

## DAS WICHTIGSTE IM ÜBERBLICK

- **Leasing erhält unternehmerische Flexibilität.**
- **Der Einsatz von Technologie senkt die Kosten.**

 **Mehr unter [albis-leasing.de](http://albis-leasing.de)**