

# Gesunde Geldgeschäfte



Im Herbst 2009, die Bankenkrise ist auf ihrem Höhepunkt, wurde die AAB Leasing gegründet. Mit ins Boot wurden rund 50 erfahrener Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern geholt, die im Rahmen einer Teilbetriebsübernahme ihr Wissen ins Unternehmen mit eingebracht haben. Die Startgrundlage bildete ein ebenfalls übernommener Kundenstamm von über 5.000 Kunden mit etwa 7.400 aktiven Leasing- oder Mietkaufverträgen.

Nach einem geglückten Start und einem sehr guten vollen ersten Geschäftsjahr 2010 hat die AAB Leasing auch 2011 zugelegt und Neugeschäfte in einem Volumen von 150 Millionen Euro generiert, einem Plus von über 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch personell verstärkte sich das Unternehmen. „Veränderungen innerhalb der Leasingbranche halfen uns, weitere 23 hochqualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von der AAB Leasing als langfristigen und zukunftsorientierten Arbeitgeber zu überzeugen, den bundesweiten Ausbau der Gesellschaft damit schnell umzusetzen und Vertriebsstandorte in wirtschaftlichen Ballungszentren aufzubauen“, erklärt Peter Lipah, Geschäftsführer Vertrieb, und führt fort: „Für die nächsten Jahre sind weitere personelle Verstärkungen geplant, um die AAB Leasing nachhaltig im Markt und bei den meist mittelständisch geprägten Zielkunden als starke Marke zu etablieren.“

Die Geschäftslage und die Erwartungen für das Jahr 2012 beurteilt Peter Lipah für die AAB

Vor gut zwei Jahren startete die AAB Leasing. Dass Geldgeschäfte solide von statten gehen, zeigt die hundertprozentige Tochter der Augsburger Aktienbank. Ein Portrait von *Kran & Bühne*.



Nebst Arbeitsbühnen übernimmt AAB Leasing auch die Finanzierung vieler weiterer Mobilien



Das Baugeschäft ist ein Teil des Finanzierers

Leasing äußerst positiv und plant eine weitere, kräftige Steigerung des Neugeschäftes. Die außergewöhnlich langen Lieferfristen insbesondere für Maschinen und Fahrzeuge führten bereits zu einem guten Auftragspolster und einem hohen Vorlauf für das Jahr 2012.

Dafür sorgt unter anderem auch die Tatsache, dass die AAB Leasing eine hundertprozentige Tochter der Augsburger Aktienbank ist und damit im Finanzverbund der LVM Versicherung, Münster. Während sich die Augsburger Aktienbank als Spezialist für Wertpapiergeschäft und

Immobilienfinanzierung auf Privatkunden konzentriert, stellt die AAB Leasing ihre Dienstleistungen ausschließlich gewerblichen Kunden zur Verfügung und nutzt dabei die Vertriebswege Direktgeschäft, Absatzfinanzierung und Konzernvertrieb.

Gemäß dem Motto, dass grundsätzlich alle mobilen be- und verwertbaren Wirtschaftsgüter leasingfähig sind, wird eine Finanzierung nicht nur für fabrikneue Geräte angeboten. Für die Käufer von Baumaschinen, wie beispielsweise Arbeitsbühnen oder Kranen, werden individuelle Finanzierungspläne aufgestellt und die Zahlungspläne passend abgestimmt.

Die AAB Leasing ist inzwischen neben Augsburg auch in Nürnberg, Stuttgart, Mannheim, Oberhausen, Hannover, Hamburg und Leipzig vertreten und betreibt darüber hinaus zahlreiche Vertriebsbüros. Die Refinanzierung ist für die Leasingbranche seit der Bankenkrise 2008 die wohl größ-

te Herausforderung. Die AAB Leasing greift dabei zu 100 Prozent auf ihr Mutterunternehmen, die Augsburger Aktienbank, zurück. Der Vorteil für die Kunden ist, dass sie so einen von der Hausbank unabhängigen Finanzierungspartner haben.

Der Mobilien-Leasingmarkt in Deutschland ist in 2011 um zwölf Prozent gewachsen und erreicht ein Neugeschäftsvolumen von 46 Milliarden Euro. Am stärksten stieg das Neugeschäft in den Segmenten Produktionsmaschinen (+ 21 Prozent) und Straßenfahrzeuge (+ 13 Prozent). Die Leasing-Quote für Mobilien, also der Anteil von Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen, erhöht sich 2011 auf 21,4 Prozent. Die Leasingbranche baut ihren Marktanteil bei Ausrüstungsinvestitionen kräftig aus und rechnet auch 2012 mit einem weiteren, wenn auch moderaten Wachstum. Diese Zahlen hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen veröffentlicht. **K&B**