

## Personalie

### Christian Rantze verstärkt Vertriebsteam der akf agrarfinanz

**Wuppertal, 01. Februar 2023. Die Vertriebssparte agrarfinanz des Wuppertaler Mittelstandsfinanzierers akf bank verfolgt gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen anspruchsvolle Ziele. Hoch qualifiziertes Personal ist entsprechend stark gefragt. Mit dem 40-jährigen Christian Rantze gewinnt die akf bank jetzt einen versierten Vertriebsprofi und Kenner der Agrarbranche für das Gebiet Niedersachsen.**

Der gelernte Bankkaufmann Christian Rantze hat nach 20-jähriger Tätigkeit im Bereich Firmenkundengeschäft mit Schwerpunkt Agrarbranche für die Volksbank Südheide in Niedersachsen nun zur Wuppertaler Unternehmerbank akf gewechselt. Damit ist der 40-Jährige seit Anfang des Jahres das Gesicht für den Bereich akf agrarfinanz in Niedersachsen. Als Vertriebsverantwortlicher ist Rantze für sämtliche Finanzierungsthemen rund um die Landwirtschaft, wie beispielsweise Neu- und Gebrauchtmaschinen oder erneuerbare Energien, zuständig. Der gebürtige Celler und Sohn eines Landwirts ist überzeugt, dank seiner Expertise im Bereich Agrarfinanzierung den Erfolg der akf bank im Vertriebsgebiet Niedersachsen nochmals klar steigern zu können. „Ich kenne seit meiner Kindheit zudem auch den Stallgeruch sowie die Klientel der Agrarbranche bestens. Daher bin ich mir sicher, als Vertriebsverantwortlicher des Bundeslandes Niedersachsen meinen neuen Arbeitgeber akf und dessen Kunden künftig tatkräftig unterstützen zu können“, resümiert der neue Vertriebsverantwortliche akf agrarfinanz für Niedersachsen, Christian Rantze.

**Abb.:** Christian Rantze, neuer Vertriebsverantwortlicher Niedersachsen der akf agrarfinanz

### Über die akf bank

Als mittelständisches Unternehmen ist die Wuppertaler akf bank erster Finanzierungspartner für den Mittelstand. Ziel der akf bank ist es, die Investitions-, Absatz- und Einkaufsfinanzierung grundlegend in der Zusammenarbeit mit ihren Kunden, den Händlern und Herstellern, zu ändern.

Gesellschafter ist der Familienkonzern Vorwerk.

Ihren Kunden bietet die akf bank die Möglichkeit individueller Kooperationsmodi, sowohl projektbezogen als auch langfristig. Die umfassendste Art der Zusammenarbeit zwischen Kunde und akf bank ist die gemeinsame Absatzfinanzierungsgesellschaft, sprich eine White Label Banking Lösung, bei der die Bank den Namen des Kunden trägt. Dabei wird ein Ökosystem von Dienstleistungen für Händler und Hersteller geschaffen, innerhalb dessen diese ihren Kunden ein Gesamtpaket an finanzierungsbezogenen Services anbieten können. Das Finanzprodukt-Portfolio der akf bank, der akf leasing und der akf servicelease umfasst innovative Kreditformen, kapitalschonende Leasingvarianten, flexibel gestalteten Mietkauf und Factoring zur Optimierung betrieblicher Liquidität. Darüber hinaus bietet die akf bank Privatkunden sichere und einfach verfügbare Geldanlageprodukte.

Die akf bank ist unabhängig, flexibel und seit mehr als 50 Jahren in unterschiedlichen Branchen erfolgreich. Dazu zählen die Metall- und Kunststoffindustrie sowie die Druck- und Papierverarbeitung ebenso wie Hersteller und Händler von Pkw, Nutzfahrzeugen, Yachten und Agrartechnik.

Mehr Infos unter [www.akf.de](http://www.akf.de) und [www.akf-servicelease.de](http://www.akf-servicelease.de)

### **Bei Fragen:**

#### **Pressekontakt**

Guido Mertsch

Leiter Marketing & Kommunikation

akf bank GmbH & Co KG

akf leasing GmbH & Co KG

akf servicelease GmbH

T +49 202 25727-2900

M +49 172 203 9004

[g.mertsch@akf.de](mailto:g.mertsch@akf.de)