

Beständigkeit als Leitmotiv

Holger Rost ist seit 1. Oktober 2008 Geschäftsführer der Comco Autoleasing. Im Interview erläutert er, welche Ziele er sich gesetzt hat, wie sich diese mit den derzeit doch eher schwierigen Verhältnissen im Markt vereinbaren lassen.

Af: Als Ex-Geschäftsführer der Ahtlon Car Lease Germany und ausgewiesener Branchenkenner bringen Sie nun Ihr Know-how bei der Comco Autoleasing ein. Was hat Sie dazu bewogen?

Rost: Die Comco Autoleasing ist als Tochterunternehmen der Comco Leasing GmbH Teil einer inhabergeführten mittelständischen Leasinggesellschaft. Meine Aufgabe als Geschäftsführer ist, gemeinsam mit meinem Kollegen Axel Thönes und einem Team von zehn erfahrenen Mitarbeitern das Autoleasinggeschäft weiter auszubauen. Ich denke, dass ich hierzu viele Kontakte und Erfahrungen einbringen kann, weshalb ich diese neue Herausforderung gerne angenommen habe.

Af: Der Flottenmarkt ist hart umkämpft und die Leasingbranche befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Wie wollen Sie in diesem Umfeld mit einer kleinen Gesellschaft bestehen?

Rost: Wir wollen und können den großen Spielern im Markt keine Konkurrenz machen und hemmungsloses Wachstum erzielen, sondern wir konzentrieren uns in erster Linie auf die mittelständischen Kunden der Comco Leasing und unsere Bestands-

kunden. Ihnen wollen wir ordentliche Angebote unterbreiten und damit unseren Bestand an Finanzleasingverträgen von rund 3.000 sukzessive auf etwa 4.000 bis Ende 2010 steigern.

Af: Andere Flottenkunden und große Fuhrparks werden Sie nicht bedienen?

Rost: Natürlich wollen wir auch andere Flotten akquirieren, wobei wir uns eine Obergrenze von bis zu 100 Fahrzeugen gesetzt haben, uns aber im Wesentlichen auf Fuhrparks mit 20 bis 50 Pkw fokussieren. Denn gerade in diesem Segment ist noch Potenzial vorhanden, das bisher von keiner großen Leasinggesellschaft – die VW Leasing, die diese Kunden über Händler vor Ort betreut, vielleicht ausgenommen – richtig gehoben wurde, da der Aufwand viel zu groß ist. Wir können hier als kleiner und flexibler Anbieter mit unserem Vertrieb viel gezielter vorgehen.

Af: Bisher bieten Sie reine Finanzleasingverträge an, die aber auch Ihrer Kernzielgruppe der kleineren Flottenkunden oft nicht reichen.

Rost: Das ist richtig, deshalb werden wir uns als Full-Service-Dienstleister aufstellen und hierfür die notwendigen

Leistungen bei einem Partner zukaufen.

Af: Wer soll die Full-Service-Bausteine liefern?

Rost: Da wir noch in Verhandlungen sind, kann ich diese Frage leider noch nicht beantworten. Nur so viel: Es wird ein Anbieter sein, der aufgrund seiner hohen Qualität einen guten Namen im deutschen Markt hat und ausschließlich Fuhrparkmanagement-Leistungen anbietet. Selbst ein solches Leistungsportfolio aufzubauen, würde sich für uns nicht lohnen. Mit einem Kooperationspartner im Hintergrund können wir sie anbieten und über eine eigene Servicekarte abwickeln. Unser Ziel ist, bereits in 2010 so weit zu sein, um die „Faure Fahrzeugbewertung“ des VMF darstellen zu können.

Af: Während viele andere Leasinggesellschaften über sinkende Restwerte und steigende Refinanzierungskosten klagen, klingen Sie recht optimistisch. Bereiten Ihnen beides kein Kopfzerbrechen?

Rost: Die Comco Leasing und auch wir arbeiten mit einer Vielzahl von Refinanzierungspartnern zusammen. Wir haben also nicht den Nachteil, von einem großen Refinanzierer abhängig und diesem



auf Gedeih und Verderb ausgeliefert zu sein. Ferner befinden sich in unserem Portfolio keine Klumpenrisiken. Hier hat die Comco immer sehr weitsichtig und verantwortungsvoll gehandelt. Zudem verhalten wir uns bei den Restwerten sehr konservativ. Wir haben nur eine Handvoll Verträge im Eigenrisiko. Der Großteil sind Buy-back-Vereinbarungen mit Lieferanten und Restwertverträge mit unseren Kunden. Die Risiken sind also optimal verteilt.

Af: Die konservative Ausrichtung der Comco ist in der Krise also eine Chance?

Rost: Das ist eine unserer Stärken, die wir auch im Autoleasing leben. Wir können unser Geschäft außerdem individualisieren. Wir bieten zum Beispiel Mietkauf in individuellen Konstellationen für Kunden an, die im Rahmen von Massengeschäften und deren Verarbeitung oft gar nicht mehr möglich sind.

Af: Es klingt fast so, als wären Ihre Ziele bis 2010 nur ein Zwischenschritt.

Rost: Nein. Wir wollen gesund wachsen. Denn ich vertrete die Philosophie, dass es besser ist, als gesunde Leasinggesellschaft auf einem hinteren Platz im Ranking zu stehen, statt als schwache Gesellschaft auf einem der vorderen Plätze.

A. SCHNEIDER

Comco Autoleasing GmbH & Co. KG

Die Comco Autoleasing wurde 1994 als VO Leasing von etwa 70 Volvo-Händlern gegründet, da die Schweden zu jener Zeit nicht mit einer eigenen Leasinggesellschaft auf dem deutschen Markt präsent waren. In der Folgezeit hat die VO Leasing das Direktgeschäft forciert und Einzelgeschäfte sowie Kooperationen mit anderen Händlern und das Finanzleasing mit kleinen Flotten ausgebaut. Seit Juli 2007 ist die VO Leasing eine 100-prozentige Tochter der 1972 gegründeten Comco Leasing GmbH in Neuss, aktuell nach eigenen Angaben die größte inhabergeführte Leasinggesellschaft in Deutschland. Seit Dezember 2008 firmiert die VO Leasing als Comco Autoleasing. Die zehn Mitarbeiter mit ihren derzeit rund 3.000 Finanzleasingverträgen verstärken das 30-köpfige Comco-Team, das in Neuss und an den Standorten Essen, Hamburg, München und Rostock tätig ist.