

Neuer alter Player

Die IKB Leasing finanziert seit rund 40 Jahren Fahrzeuge, war bisher aber für Maschinenleasing bekannt. Jetzt soll das Flottengeschäft gestärkt werden. Im Gespräch mit Key-Account-Manager Torsten Harms.

Af: Herr Harms, die IKB Leasing verleast seit 1972 Fahrzeuge an gewerbliche Kunden. Warum hat man Ihre Gesellschaft in der Branche bisher kaum wahrgenommen?

Harms: Die IKB Leasing zählt in Deutschland zu den führenden Leasinggesellschaften im Bereich der Maschinenfinanzierung und ist als solche auch im Markt bekannt und geschätzt. In diesem Zusammenhang wurde das Autoleasing lediglich als ergänzende Sparte zum Maschinengeschäft bei den eigenen Kunden angeboten, sodass hieraus keine adäquate Marktbedeutung erzielt wurde. Um den Markteintritt in diesem Segment zu verbessern, wurde eigens dafür 2002 die IKB Autoleasing GmbH gegründet, die seitdem das operative Geschäft im Autoleasing der IKB Leasinggruppe unter ihrem Dach vereint.

Af: Vor drei Jahren sind Sie von der ALD AutoLeasing D zur IKB Leasing gewechselt. Welche Erfahrungen haben Sie von dort mitgebracht, um das Flottengeschäft bei Ihrem neuen Arbeitgeber voranzutreiben?

Harms: Da ich bei der ALD drei Jahre als Accountmanager für Kunden mit einer Fuhrparkgröße von 20 bis 400 Fahrzeugen verantwortlich war, eignet man sich eine Menge an Know-how in diesem Bereich an. Dieses Wissen lässt sich natürlich innerhalb der Branche für die Akquisition und Betreuung bestehender Kundenverbindungen sehr gut nutzen.

Af: Was hat sich in den Jahren Ihres Wirkens bei der IKB Leasing seitdem getan?

Harms: Wir sind permanent dabei, den Namen IKB Autoleasing im Markt bekannter zu machen. Hierzu helfen neu aufgelegte Flyer genauso wie Mailingaktionen. Der neue Car Configurator auf unserer Homepage www.ikb-leasing.de wird uns in diesem Bereich sicherlich auch unterstützen. Die Resonanz und das Feedback vieler unserer Kunden sind sehr positiv und die steigenden Auftragszahlen sprechen eine deutliche Sprache.

Af: Der gerade angesprochene Car Configurator, den Sie mit der InNuce Solutions entwickelt haben, ist für jedermann auf Ihrer Internetseite verfügbar. Was leistet dieses Tool und was versprechen Sie sich davon?

Harms: Der neue Car Configurator ist zunächst als vertriebsunterstützende Maßnahmeder IKB-Leasing-Gruppe zu sehen. In diesem Modul können sich unsere Kunden bei einer Auswahl marktgängiger Hersteller neben der individuellen Konfiguration ihres Wunschfahrzeuges von unseren guten Konditionen überzeugen. Zusätzlich bietet der Car Configurator die Wahl zwischen einem Kilometer- und/oder einem Restwertvertrag. Wir versprechen uns zum einen eine Entlastung unserer internen Abläufe und zum anderen eine deutliche Umsatzausweitung, nicht nur über unsere Bestandskunden, sondern auch über frei zugängliches Kundenpotenzial auf dem gewerbetreibenden

Sektor. Des Weiteren gehen wir davon aus, dass mit diesem Car Configurator auch eine Steigerung unseres Bekanntheitsgrades im Markt verbunden ist.

Af: An welche Fuhrparkkunden richten Sie sich mit Ihrem Angebot, wen wollen Sie ansprechen?

Harms: Für unsere Gesellschaft eröffnen sich derzeit interessante Perspektiven für die zukünftige Ausrichtung des Autoleasings. Aktualisierte Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel dem Markt angepasste Restwerte und eine neue deutlich optimierte Vermarktungsstrategie der Fahrzeugrückläufer, unterstützen diese Ausrichtung ebenso wie die nach wie vor guten Nachlässe der Hersteller. Unser Fokus liegt hierbei insbesondere in der Ansprache von Unternehmen, die über einen überschaubaren Kfz-Fuhrpark in der Größenordnung von sieben bis 50 Einheiten verfügen und diesen im reinen Finanzleasing abwickeln.

Af: Sie erwähnten gerade das Finanzleasing. Planen Sie, in den nächsten Jahren auch Full-Service anzubieten?

Harms: Die Erweiterung der Dienstleistungspalette auf Full-Service-Leasing ist immer ein Thema, dem wir uns jederzeit gerne stellen. Es gibt hierfür auch schon unterschiedliche Denkansätze in unserer Gesellschaft. Mit Blick auf unsere heutige Geschäftspolitik werden wir allerdings bei unserer momentanen Ausrichtung im Autoleasing bleiben. Die Schnelllebigkeit des Marktes ist, perspektivisch gesehen, eher kurzfristig ausgelegt und lässt aus heutiger Sicht keine langfristig gesicherten Prognosen zu.

Af: Können auch Transporter über Ihre Gesellschaft booked werden?



Foto: Inga Sommer Photographie

Torsten Harms will das Flottengeschäft massiv ausbauen.

Harms: Als markenunabhängige und freie Leasinggesellschaft sind wir in der glücklichen Lage, auch Transporter aller Hersteller im Leasing anzubieten. Ebenso wie Lkw, Anhänger, Sonderfahrzeuge und Auflieger können Transporter mit einer Lkw-Zulassung jedoch nicht über einen Kilometervertrag, sondern lediglich über einen normalen Restwertvertrag abgewickelt werden.

Af: Welche Ziele haben Sie sich sonst noch für die Zukunft gesetzt?

Harms: Der erste Ansatz ist klar definiert und beinhaltet die Konzentration auf Akquisitionsbemühungen bei unseren Bestandskunden. Darüber hinaus werden eigene Akquisitionen im Markt einschließlich erhoffter Synergieeffekte mit der Bank für das ambitionierte Neugeschäft zukünftig genutzt.

INTERVIEW: M. PRUVOST

IKB Autoleasing in Kürze

Aus der seit 1972 bestehenden IKB Leasing wurde 2002 die IKB Autoleasing GmbH gegründet. Die Leasinggesellschaft mit Hauptsitz in Hamburg beschäftigt aktuell mehr als 200 Mitarbeiter und hat über 3.500 Verträge im Bestand (siehe auch Marktübersicht ab S. 28).