

Tesla-Effekt beschleunigt Kazenmaier

Karlsruher Leasingunternehmen setzt auf E-Mobilität und hat große Wachstumspläne

Von unserem Redaktionsmitglied
Dirk Neubauer

Karlsruhe. Max Nastold war vergangenes Jahr mit seinem Tesla auf Mallorca. Drei Mal hat er bis zur Fährstation im französischen Toulouse Strom getankt – und einen entsprechenden Schnappschuss ins soziale Netzwerk LinkedIn gestellt. „Das Bild haben sich 5.000 Leute angeschaut“, erinnert sich Nastold.

Per Social Media und klassischer Mundpropaganda spricht sich zunehmend bundesweit herum, für was der Name Kazenmaier heute steht: für ein Leasingunternehmen, das fast ausschließlich auf E-Mobilität setzt. Mit

„

Der Wettbewerb
schläft natürlich auch
nicht.

Gunnar Giese
Kazenmaier-Geschäftsführer

BASF, EnBW, MLP, der big-Gruppe, init, aber auch mit der AWO Rastatt nennt Nastold einige Kunden, die E-Autos und E-Bikes per Leasingvertrag der Kazenmaier Fleetservice GmbH nutzen.

2006 gegründet, war Kazenmaier Fleetservice ein Pionier in Sachen E-Mobilität. Kaum einer, vielleicht abgesehen von der Bundesregierung, glaubte seinerzeit an ein rasches Wachstum der Stromer-Flotte auf deutschen Straßen. Dann kam der Tesla-Effekt – von dem Kazenmaier bis heute profitiert. Das zeigt sich auch in Zahlen, die von den Geschäftsführern Max Nastold und Gunnar Giese im BNN-Gespräch genannt werden: 2016 hatte das Familienunternehmen zwölf Stellen, nun sind es 28. Seinerzeit lag die Bilanzsumme bei 27,04 Millionen Euro. Fünf Jahre später waren es 53,45 Millionen.

Die Vertriebler des Familienunternehmens sind längst bundesweit präsent. Nun soll die Zahl der Leasingverträge deutlich erhöht werden. Die beiden Manager schließen nicht aus, dass sich die Bilanzsumme mittelfristig verdoppelt. Bundesweit sollen Social-Media-Kampagnen dafür sorgen, dass der Markenname Kazenmaier bekannter wird.

Im Südwesten ist der Markenname Kazenmaier seit Jahrzehnten ein Begriff – für viele Menschen steht er dort noch für die Autovermietung, die Otto Kazenmaier und Harald Kluge 1947 gründeten. Mit 28 Stationen und über 3.000 Fahrzeugen war sie in Bestzeiten der größte selbstständige



Großer Anbieter von Tesla-Fahrzeugen: Die Kazenmaier Fleetservice GmbH aus Karlsruhe hat sich aufs Leasinggeschäft von E-Autos und E-Bikes spezialisiert. Die Karlsruher wollen bundesweit kräftig wachsen.
Foto: John G. Mabanglo/dpa

Avis-Lizenznehmer in Deutschland. Doch dann geriet das Traditionsunternehmen in die Zange: Es haben sich vor allem Konzernunternehmen und kleine Autovermietungen behauptet – letztere konzentrieren sich häufig auf Nischen, wie das Transportergeschäft. 2007 wurde 50 von 350 Kazenmaier-Mitarbeitern gekündigt und die Autovermietungssparte verkauft.

Mit der Kazenmaier Fleetservice GmbH ging es derweil aufwärts: 2008 die Bafin-Zulassung als Finanzdienstleistungsinstitut, 2012 das erste Elektrofahrzeug als Leasingobjekt. „Wir waren da einer der ersten, der das gemacht hat“, sagt Giese. Mittlerweile habe man eine Flotte von rund 2.000 Elektrofahrzeugen im Bestand, ergänzt Nastold – der Geschäftswagen eines Steuerberaters gehört ebenso dazu, wie E-Autos eines Weltkonzerns.

Konkurrenz ist dazu gekommen, mitunter ist sie groß und mächtig – Stichwort Leasing-Töchter der Automobilhersteller. Doch Kazenmaier sei schlank aufgestellt, dank ausgefeilter IT sehr schnell und vor allem spezialisiert, nennen die Geschäftsführer Vorteile im Wettbewerb. So gebe es bei der Elektromobilität kaum bekannte Förderprogramme etwa fürs Handwerk oder für

Gesundheitsberufe – auch dazu berate man und beantrage für die Kunden die Zuschüsse. „Unser Geschäft hat quasi keine Ausfälle“, sagt Giese und verweist auf die recht krisensichere Firmenkunden-Struktur.

Kazenmaier bietet im Gegensatz zu Wettbewerbern das komplette Dienstleistungspaket: von der Analyse des aktuellen Fahrzeugbestands bis hin zur Lieferung der Fahrzeuge samt Strom-Tankstellen und Rücknahmemanagement. Unkompliziert sei es auch beim E-Bike-Leasing: Der Mitarbeiter eines Unternehmens könne sich ein Zertifikat auf sein Smartphone herunterladen, damit zum kooperierenden Fahrradhändler gehen – und von dort sein Bike gleich mit nach Hause nehmen. Konkrete Zahlen zum E-Bike-Bestand von Kazenmaier wollen die Geschäftsführer nicht öffentlich nennen, weil so auch die Konkurrenz davon erfahren würde.

„Die Herausforderung für uns ist generell: Der Wettbewerb schläft natürlich auch nicht“, betont Giese. Besonders das Verleasen von E-Bikes sei attraktiv und umkämpft. Der stramme Wachstumskurs von Kazenmaier müsse finanziert werden, verdeutlicht Giese, der von Haus aus

Banker ist. Die Gesellschafter unterstützten die Expansion. „Im Moment stehen wir bei plus, minus Null“, sagt er auf die Ergebnis-Situation angesprochen. „Was wir verdienen, wird wieder investiert.“ Eine Herausforderung sei auch, qualifiziertes Personal zu finden, „denn am Ende des Tages will der Kunde beraten werden“.

Kazenmaier arbeitet markenneutral, bietet vom E-Bike über den Smart bis hin zum Tesla Fahrzeuge an. Es sei sogar denkbar, dass das Unternehmen künftig E-Busse und Trucks auf Wasserstoffbasis verleast. Im Vergleich zu seinen nationalen Ambitionen wirkt die Unternehmenszentrale im Karlsruher Gewerbegebiet Killisfeld unauffällig. Auf dem Schotterplatz stehen nur wenige Leasing-Rückläufer, in die Büros führt eine feuerverzinkte Industriestreppe hoch. „Wir müssen nicht in einem großen Glaspalast sitzen“, sagt Gunnar Giese schmunzelnd – von der Tradition her sei man eher Autowerkstatt als Bank und eben mittelständisch-bescheiden. „Einen Großteil unserer Fahrzeuge sehen wir hier in Karlsruhe gar nicht“, verweist sein Geschäftsführer-Kollege Nastold auf die bundesweiten Strukturen – umso mehr zählen Tesla-Effekte, wie im vergangenen Jahr bei seinem Mallorca-Urlaub.