

COMCO 
KOMPETENZ IN LEASING





Geschäftsführung v.l.n.r.: Axel Thoenes, Thomas Banck, Wolfgang Gerber, Thomas Kolvenbach, Holger Rost, Peter Pelinka



Wir machen Leasing persönlich.

Wie erkennen Sie eigentlich einen guten Leasinganbieter? Ganz einfach: Sie lassen sich von ihm beraten! Erschöpft sich die Beratung im Aufzählen der Leistungen und Preise, müssen Sie weitersuchen – werden Sie jedoch zunächst nach Ihren Wünschen gefragt und erhalten einen Überblick über sämtliche Möglichkeiten, dann wissen Sie, dass Sie an der richtigen Adresse sind.

Wir sind davon überzeugt, dass gute Beratung die wichtigste Grundlage im Leasinggeschäft ist – und zwar nicht nur am Anfang. Ihre Entscheidung für Leasing ist eine strategische Entscheidung. Wir möchten Sie gerne über die Jahre hinweg begleiten. Dass wir dabei im positiven Sinne „persönlich“ werden, versteht sich für uns von selbst, denn nur wenn wir wissen, was Sie bewegt, können wir Ihren Bewegungsspielraum optimieren.

Wir leben Leasing. In unserem inhabergeführten Unternehmen sind auch die Mitglieder der Geschäftsleitung in die Kundenbetreuung eingebunden. Kundenbetreuung ist für uns keine Worthülse – sie ist unser Markenzeichen.



Thomas Kolvenbach,
geschäftsführender Gesellschafter



Das Unternehmen COMCO

Wir sind seit jeher ein gutes Geschäft.



Leasing ist eine Erfolgsgeschichte und hat mittlerweile den Bankkredit als wichtigste Variante der Außenfinanzierung abgelöst. Unternehmen mit Bedarf an hochwertigen Wirtschaftsgütern sollten frühzeitig eine tragfähige Beziehung zu einer Leasinggesellschaft aufbauen. Eine tragfähige Beziehung ist vor allen Dingen geprägt von Individualität. In der deutschen Leasingwirtschaft gibt es jedoch – wie in vielen anderen Branchen auch – einen Trend zur Standardisierung: durch den Einsatz von sogenannten „Leasing Tools“ sollen Prozesse rationalisiert werden. Wir gehen indes einen anderen Weg.

Der COMCO-Weg: zuerst Ihr Geschäft – dann unser gemeinsames

Bevor wir Ihnen etwas anbieten, erfragen wir zunächst, was Sie genau benötigen. Dazu setzen wir uns gründlich mit Ihrer Branche und mit Ihrem Unternehmen auseinander. Wenn wir das getan haben, präsentieren wir Ihnen Lösungen, die für Sie gemacht sind – keine Standardware.

Zahlreiche Möglichkeiten, viele Geschäftsbereiche: ein Ansprechpartner

Die Besonderheit der Unternehmensstruktur von COMCO liegt darin, dass die Kundenbetreuung unseren Geschäftsbereichen übergeordnet ist. Das bedeutet für Sie: Wenn Sie Leistungen aus verschiedenen Geschäftsbereichen benötigen, hat das auf die Betreuung keinen Einfluss. Sie sprechen immer nur mit dem Ansprechpartner, den Sie kennen – und der Sie kennt.

Schnelle Entscheidungen sind unser Service

Zeit ist Geld – das gilt für Sie ebenso wie für uns. Neben kompetenter Beratung und persönlicher Betreuung haben wir uns daher Schnelligkeit auf die Fahnen geschrieben, wobei Schnelligkeit nie zu Lasten von Gründlichkeit und Genauigkeit gehen darf. Unser Tempo bei Entscheidungen und bei der Abwicklung eines Geschäfts wird nicht zuletzt durch unsere flache Hierarchie gewährleistet. Dazu kommt, dass Ihr persönlicher Kundenbetreuer stets „auf Ballhöhe“ ist – ein kurzer Pass zu ihm, und er weiß, was zu tun ist.



Vertrauen Sie auf jahrzehntelange Leasing-Erfahrung.



Vom Stahl zum Leasing

Das Unternehmen COMCO wird von Dieter Kolvenbach 1972 als Stahlhandels-gesellschaft gegründet. Das Geschäft verläuft jahrelang sehr erfolgreich; nach über einem Jahrzehnt verliert das auf Import spezialisierte Geschäft allerdings aufgrund von massiven Einfuhrbeschränkungen an Attraktivität. Als Konsequenz erfolgt eine vollständige Neuausrichtung auf den Wachstumsmarkt Leasing.

Anfang 1987 kann Wolfgang Gerber als Geschäftsführer und Mitgesellschaf-ter gewonnen werden. Seine wertvollen Erfahrungen, die er bei zwei renommierten Leasinggesellschaften gesammelt hat, tragen erheblich zum Aufstieg des Unter-nehmens in der Leasingbranche bei. An der heutigen Marktstellung von COMCO hat der „Leasing-Pionier“ Wolfgang Gerber maßgeblichen Anteil.

Kurz vor der Jahrtausendwende über-trägt Dieter Kolvenbach seinem Sohn Thomas die Führung des inzwischen längst etablierten Unternehmens. Er bleibt

COMCO aber weiterhin eng verbunden.

Thomas Kolvenbach passt das Geschäft an die sich rasch ändernden Markter-fordernisse an und entwickelt COMCO zu einem deutschlandweit präsenten Finanzdienstleister. Er stellt sich außer-dem in den Dienst des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) und vertritt hier als Vorstandsmitglied die Interessen des Mittelstandes.



COMCO Direktleasing –
schaffen Sie sich Freiraum mit ausreichend Spielraum.
Wir machen Sie direkt beweglich.

Die Beispiele für COMCO-Leasingvarianten:

- Vollamortisations- und Teilamortisationsverträge
- Mietkauf-Verträge
- Rahmenverträge mit vereinfachten Ausschöpfungen
- Kündbare Verträge
- Kilometerverträge (Kfz-Leasing)
- Möglichkeit der Teilentnahme, Aufstockung und Ratenanpassung (lineare, progressive und degressive Ratenbemessung)
- Sale-and-Leaseback-Vereinbarungen



„Keiner wünscht einen Leasingvertrag von der Stange – deshalb darf auch jeder erwarten, dass wir zunächst einmal Maß nehmen.“

Thomas Banck, Geschäftsführer Direktleasing

Ein wichtiger Baustein für Ihren wirtschaftlichen Erfolg ist, Ihre Investitionspläne zügig umsetzen zu können. Dies bedingt, dass Ihnen kurzfristig die benötigte Liquidität zur Verfügung steht. Nur wenn dies sichergestellt ist, können Sie auf Markt- und Branchenentwicklungen schnell reagieren.

Starke Liquidität – mehr Freiheit

Leasing bietet aber nicht nur die Freiheit einer schnellen Umsetzung einer Investitionsentscheidung. Gute Leasingunternehmen unterstützen ihre Kunden auch „unterwegs“, z. B. wenn Anpassungen an unerwartete Entwicklungen gefragt sind. Und:

- Sie investieren über Leasing ohne Eigenkapitaleinsatz – Sie begleichen nur laufende Kosten.
- Die Kosten sind fix und damit langfristig kalkulierbar und können steuerlich geltend gemacht werden
- Die Höhe der Leasingraten und die Laufzeit des Vertrages können flexibel an Ihre Bedürfnisse angepasst werden.

Voller Erhalt des Kreditrahmens

Leasen oder finanzieren Sie über Ihre Hausbank, schränken Sie Ihre finanzielle Freiheit ein. Die Leasingfinanzierung wird in voller Höhe auf den Kreditrahmen angerechnet. Der große Vorteil bei COMCO: Ihr Kreditrahmen wird nicht belastet, denn wir finanzieren hausbankneutral.

Angebote nach Maß

Bei uns können Sie nahezu alle erdenklichen Wirtschaftsgüter leasen bis hin zur



Energietechnik und Ausrüstungen zur Energieoptimierung. Im Hinblick auf die Vertragsgestaltungen bieten wir Ihnen ein breites Spektrum an Individualisierungsmöglichkeiten. Zudem sind wir offen für Branchen und unternehmensspezifische Sonderwünsche. Wir unterbreiten Ihnen auch Angebote, die Sie in keiner Liste finden werden.



COMCO Autoleasing – sehen Sie Mobilität mit anderen Augen.

Wir bringen die Dinge ins Rollen.

Beispiele für Leistungsbausteine im Rahmen des Fuhrparkmanagements:

- Kraftstoffmanagement:
vollständige Kostentransparenz unter Vermeidung von „Zettelwirtschaft“ durch bargeldlose Abrechnung
- Versicherungs- und Schadenmanagement:
günstige Konditionen und eine reibungslose Reparaturabwicklung im Fall der Fälle



„Viele Wege führen zum Wunschfahrzeug. Der über COMCO ist mit Sicherheit einer der cleversten.“

Axel Thoenes und Holger Rost,
Geschäftsführer Autoleasing

Es ist die Nutzung eines Fahrzeugs, die für Mobilität sorgt – entsprechend sollte bei der Autoanschaffung auch die Nutzung im Vordergrund stehen. Setzen Sie auf Fahrzeugleasing mit einem seit Jahrzehnten am Markt erfolgreichen Anbieter; besser und sicherer können Sie gar nicht fahren! Sie besitzen bereits Fahrzeuge, möchten aber lieber die Vorteile des Leasings nutzen? Kein Problem: Wir nehmen Ihre Fahrzeuge per Sale-and-Leaseback-Vereinbarung in Zahlung.

Volle Flexibilität für Ihre Mobilität

Egal, um welche Art von Autos es geht – klassische Flottenfahrzeuge, Luxuslimousinen, Sportwagen, SUV oder Transporter –: Wir beschaffen Ihnen Ihr Wunschfahrzeug! Ob es sich dabei um einen Neuwagen, Jahreswagen, jungen Gebrauchten oder Oldtimer handelt, spielt keine Rolle. Da wir nicht herstellergebunden sind, beraten wir Sie hierzu absolut markenobjektiv.



Full-Service-Leasing und Fuhrparkmanagement

Ein Fahrzeug oder hundert Fahrzeuge – für uns macht das keinen Unterschied. Für Sie wahrscheinlich schon: Das Management eines Fuhrparks bindet Zeit und Manpower, und beides würden Sie gewiss lieber in Ihr Kerngeschäft investieren.

Überlassen Sie deshalb uns die Betreuung Ihres Fuhrparks! Wir kümmern uns um sämtliche organisatorischen Belange, angefangen beim Fahrzeugkauf über Wartung und Pflege, Reifentausch, Steuern und Versicherungen bis hin zum Wiederverkauf oder zur Verwertung der Fahrzeuge.

Mit einer Kombination aus automobiler Sachverstand, betriebswirtschaftlicher Erfahrung und detailliertem Leasing-Know-how stellen wir Ihnen den idealen Fuhrpark zusammen.



COMCO Geschäftsbereich Energie –
setzen Sie auf das, was in Zukunft zählt!

Wir realisieren Innovationen – mit Energie.

**Voraussetzungen für ein rentables Energieeffizienzprojekt
gemäß COMCO-Energiecheck (Beispiele)**

- Die Ausgaben für die Energieversorgung liegen bei über 100.000 EUR p. a.
- Die zu beleuchtende Betriebsfläche beträgt mehr als 2.000 m².
- Es werden Druckluft- oder Kältekompressoren mit einer Leistung von mehr als 100 kW eingesetzt.
- Es besteht ein zeitlich gekoppelter Strom- und Wärmebedarf.





„Die Energieversorgung wird dank der steigenden Effizienz energietechnischer Anlagen und dank erneuerbarer Energien ökologischer und ökonomischer werden. Die neuen Anlagen hierzu kann COMCO finanzieren.“

Dr. Bernd Meckel, Leiter des Geschäftsbereiches Energie

Energie ist sowohl einer der wichtigsten als auch einer der teuersten „Rohstoffe“ im Gewerbe und in der Industrie – egal ob als Licht, Strom, Wärme, Kälte oder Druckluft. Signifikante Einsparungen sind insbesondere durch eine bessere Regeltechnik und durch eine effizientere Energieerzeugung möglich.

Es liegt also nahe, Regeltechnik und Energieerzeugung zu optimieren – etwa durch den Einsatz von modulierenden Schraubenverdichtern, durch die Anwendung von Kraft-Wärme-Kopplung und Brennwerttechnik oder durch den Einsatz von Turbo-Kältekompressoren. In der Regel wird aber nur der Kauf entsprechender Anlagen und Geräte erwogen, dabei ist Leasing häufig der bessere Weg:

- Beim Leasing fließt keine Investitionssumme aus dem Firmenkapital ab.
- Die Leasingraten sowie die Kosten für Reparaturen und Versicherungen können steuerlich geltend gemacht werden.
- Je nach Rahmenbedingungen können sich die Maßnahmen zur Optimierung der Energieversorgung selbst finanzieren – und zwar dann, wenn die erzielten Kosteneinsparungen höher sind als die Leasingraten.

Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg

Wichtig beim Leasen von Energieanlagen ist, dass man mit einem Leasinggeber zusammenarbeitet, der sich mit diesem Thema auskennt. COMCO verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Bereich Energie; wir kennen die Vorzüge der einzelnen Konzepte, kennen die herstellereinspezifischen Beson-

derheiten und wissen, welche Fördermöglichkeiten es gibt. Wir sorgen dafür, dass Ihr Windrad-Projekt keine windige Sache wird und dass Sie mit Ihrer Photovoltaik-Anlage auf der Sonnenseite stehen.

Mit COMCO zu neuer Energie

Wir begleiten Sie auf dem Weg zur neuen Energieversorgung. Dabei gehen wir in folgenden Schritten vor:

Schritt 1*:

Durchführung einer Ist-Analyse und Unterbreitung von Vorschlägen zur Optimierung der Energieversorgung

Schritt 2**:

Durchführung von Rentabilitätsberechnungen, Präsentation von Refinanzierungsmodellen

Schritt 3:

Aufstellung eines Effizienzkonzeptes

Schritt 4:

Erstellung eines Leasingangebotes

Schritt 5:

Einbindung leistungsfähiger Partner für die Realisierung und ggf. für den Betrieb der Anlage

Gern empfehlen wir Ihnen auch einen leistungsfähigen Contractor, der sich um alles kümmert, was Sie nicht zu Ihrem Kerngeschäft zählen – vom Betrieb einzelner Anlagen bis zur ganzheitlichen Versorgung.

* Im Rahmen des COMCO-Energiechecks.

** Bei komplexer Aufgabenstellung durch ein unabhängiges Ingenieurbüro.



COMCO Vertriebsleasing – arbeiten Sie mit uns Hand in Hand!

Wir bieten Ihnen Mittel zum Zweck.

**Vorzüge einer COMCO-Vertriebspartnerschaft
im Überblick:**

- Kurze Reaktionszeit (max. 1 Stunde) bis zur Entscheidung über eine Leasingzusage
- Persönliche Beratung und Betreuung durch einen COMCO-Vertriebsmitarbeiter
- Schulung Ihrer Mitarbeiter im Bereich Leasing
- Online-Zugang zum Web-Portal
- Praxisgerechte Leasingverträge und marktgerechte Konditionen
- Marketingsupport durch Spezialisten, Unterstützung bei Messeauftritten und bei der Durchführung von Sonderaktionen



„Wenn man mehr Nachfrage generieren will,
ist es empfehlenswert, auch mehr anzubieten.“

Peter Pelinka, Geschäftsführer Vertriebsleasing

Der Schlüssel zum Umsatzplus ist Angebotsbreite – das gilt heute genauso wie vor 20 Jahren. Im Unterschied zu früher sollte ein breites Angebot heute aber auch verschiedene Zahlungs- und



Finanzierungsoptionen beinhalten. Während Privatkunden in aller Regel an Finanzkäufen interessiert sind, fragen gewerbliche Kunden insbesondere bei langlebigen Wirtschaftsgütern immer häufiger nach Leasingangeboten. Das bedeutet für Fachhändler und Hersteller: Leasing gehört in das Leistungsportfolio!

Mehr Absatz durch Leasing

Sofern Sie vom absatzfördernden Effekt des Leasinggeschäfts überzeugt sind, ist die einfachste Lösung eine Vertriebspartnerschaft mit COMCO. Mit uns als Leasinggeber im Rücken können Sie Ihren Kunden Leasing inklusive Beratung und Betreuung anbieten und erhalten von uns bei Vertragsabschluss sofort den vollen Kaufpreis. So machen Sie Umsatz und sorgen gleichzeitig für Kundenbindung.

Ihr Kunde wiederum kann die gewünschten Produkte zu günstigen Raten nutzen und muss dafür nicht mit seiner Bank verhandeln.

Verkaufsförderung für Ihr Geschäft

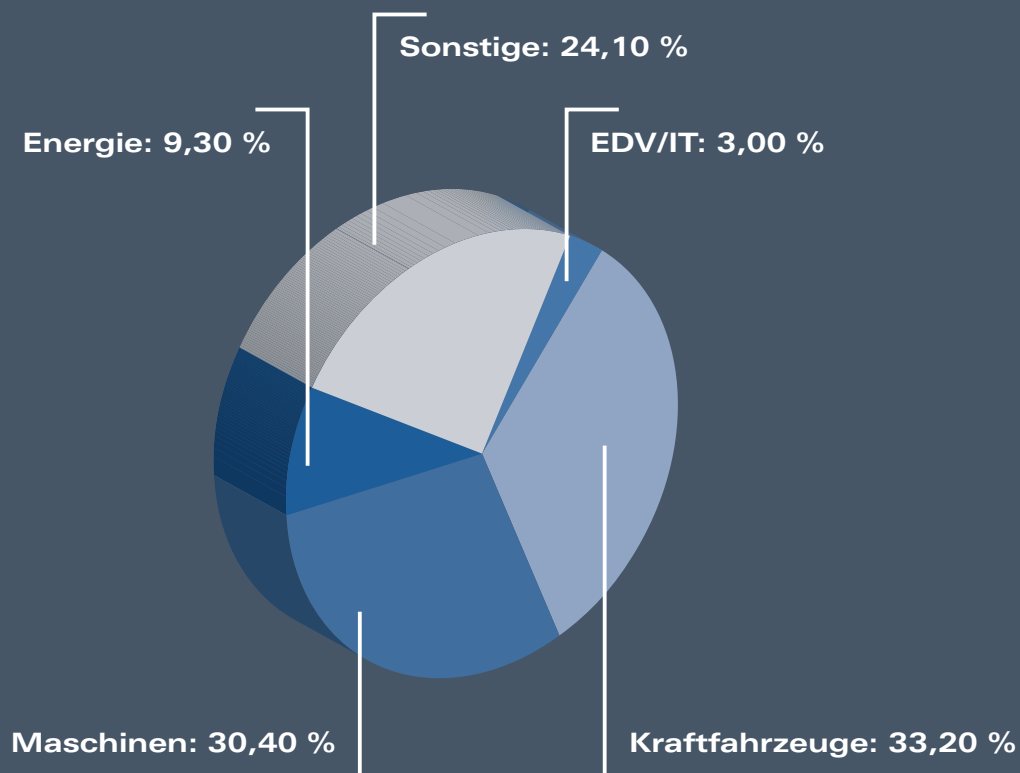
Als COMCO-Vertriebspartner profitieren Sie aber nicht nur davon, Verkauf und Leasing aus einer Hand anbieten zu können – Sie erhalten von uns auch tatkräftige Unterstützung in Sachen Marketing.

Wir bieten Ihnen ein erstklassiges Flyer-Management, begleiten Sie auf Messen und stellen für Sie Kontakte zu externen Dienstleistern her. Schließlich ist Erfolg nicht nur eine Frage der Leistung – sondern auch der Kommunikation.



Hier sehen Sie, was für uns zählt!

Gründung:	1972
Gesellschaftsform:	GmbH
Geschäftsführung:	Thomas Kolvenbach, Wolfgang Gerber, Thomas Banck, Axel Thoenes, Holger Rost, Peter Pelinka
Standorte:	Neuss, Essen, Hamburg, Rostock, Chemnitz, Koblenz, Heidelberg, München
Mitarbeiter:	50
Vertragsbestand:	3.700 Verträge
Finanzierungsschwerpunkte:	Maschinen, Produktionsanlagen, Autos, Energietechnik, Nutzfahrzeuge, Agrartechnik, Baumaschinen, Wasserfahrzeuge, Hochregallager, Leichtbauhallen, Großküchen, Büromaschinen, IT-Systeme, Medizintechnik etc.





COMCO-Standorte

Hier sind wir für Sie da!

Von unseren acht Standorten in Deutschland aus kommen wir gerne persönlich zu Ihnen. So können wir uns am besten ein Bild davon machen, was gefragt ist – um Ihnen dann die richtigen Antworten zu geben.





KOMPETENZ IN LEASING

COMCO Leasing GmbH

Marienkirchplatz 36 • 41460 Neuss
Telefon 02131 9250 0
Telefax 02131 9250 91
info@comco-leasing.de
www.comco-leasing.de

COMCO Autoleasing GmbH & Co. KG

Im Teelbruch 134 • 45219 Essen
Telefon 02054 9550 0
Telefax 02054 9550 66
info@comco-autoleasing.de
www.comco-autoleasing.de

BON ART

