

AUTO CENTRUM LASS GMBH &amp; CO KG

# »Ich wollte nichts Pompöses«

Der nördlichste Toyota-Händler hat sein Stammhaus in Rendsburg umgebaut und auf den neuesten Stand gebracht. Jetzt wirkt alles hell, freundlich und großzügig – trotz relativ kleinem Grundstück.

**D**urch und durch norddeutsch und mit voller Überzeugung Toyota – das charakterisiert Deutschlands nördlichsten Händler der japanischen Marke wohl am besten. Dazu passt auch das neue Gebäude von Auto Centrum Lass in Rendsburg: Auf dem „nur“ 5.600 Quadratmeter großen Grundstück in bester Lage entstand ein Haus, das hell, freundlich und großzügig wirkt und auch im Außenbereich genug Platz bietet. Nach 30 Jahren war der alte Betrieb einfach nicht mehr zeitgemäß, ein Umbau dringend nötig. Der Standort ist aber hervorragend – um den nahe gelegenen Kreisel dreht sich fast alles in der 28.000-Einwohner-Stadt in der Mitte Schleswig-Holsteins. Zudem beginnt hier die Automeile.

Deswegen wollte Stefan Schmitz auch nicht weg – obwohl das Grundstück für heutige Standards eigentlich nicht groß genug ist. „Wir haben jeden Quadratmeter ausgeschöpft“, erklärt er. Der geschäftsführende Gesellschafter von Auto Centrum Lass hat seine Vorstellungen vom Umbau selbst zu Papier gebracht. „Mit meiner kleinen Tochter habe ich zu Hause gegessen und gezeichnet. Immer mit der Überlegung: Was brauche ich und was

können wir.“ Umgesetzt hat diese Gedanken Architekt Rüdiger Mumm aus Kiel, der bereits ein Autohaus einer anderen Marke auf der Rendsburger Automeile gebaut hat. „Wir waren uns sofort sympathisch und brauchten auch nicht viele Besprechungen während der Bauphase.“

## Mehr Licht

In einem halben Jahr Bauzeit entstand der neue Betrieb. Zugegeben, diese Monate waren schwierig. Die Mitarbeiter stöhnten im heißen Sommer 2018 in den Containern, die ihnen zur Verfügung standen. Und natürlich hat das auch Verkäufe gekostet. Für das Ergebnis hat es sich aber gelohnt. Seit der Eröffnung Ende November 2018 ist alles hell und freundlich: Mit Oberlichtern kommt zusätzlich Helligkeit in die Räume. Der Schaumraum wurde dreifach und hat jetzt 900 Quadratmeter. „Endlich können wir alles zeigen und auch die Farben kommen gut zur Geltung“, freut sich Schmitz. Natürlich wurde dabei auch die neue Toyota CI umgesetzt, Hybrid und Hero Zone sind ebenso selbstverständlich



wie der Wartebereich in Toyota-Rot. Nirgendwo sind Stromkabel zu sehen: „Der Strom kommt von oben.“ Die Beleuchtung funktioniert jetzt mit LED-Lampen. Und es gibt nur noch Glaswände, das heißt alles ist gut einsehbar, keiner verschanzt sich hinter seinem Schreibtisch.

Chichi findet man keinen. „Ich wollte nichts Pompöses“, erläutert Schmitz. „Der Kunde soll nicht überfrachtet werden.“ Keine Solaranlage – der Strom wird in Schleswig-Holstein eher mit Windrädern mitgemacht, keine Dachbegrünung und keine besonderen Bilder. „Wir sind sparsam“, sagt er mit einem Augenzwinkern angesichts der Gesamtinvestition von 1,7 Millionen Euro. Ohne Fremdkapital wurde der Betrieb zukunftsfähig gemacht. Neben dem zentralen großzügigen Verkaufsraum in der Mitte für die Herzensmarke Toyota gibt es einen kleineren separaten Ausstellungsraum, in dem jetzt SsangYong untergebracht ist. Dieses Fabrikat hat Schmitz übernommen, weil es bei Toyota – sehr zu seinem Bedauern – derzeit keine kleinen SUV gibt. Und die sind bei den Kunden nun mal gefragt. Diese Lücke füllt jetzt die koreanische Marke.

## Sechs Standorte

Außerdem gibt es in der Lass-Gruppe, die insgesamt sechs Standorte in Schleswig-Holstein hat, noch die Marken Kia und Pi-

**Jeden Quadratmeter ausgenutzt: In Rendsburg hat das Auto Centrum Lass einen modernen Betrieb errichtet.**



Fotos: Auto Centrum Lass und Doris Pater/AUTOHAUS



**1** Geschäftsführender Gesellschafter Stefan Schmitz (l.) führt das Autohaus gemeinsam mit Ralf Rademacher, Assistent der Geschäftsleitung.  
**2** Auszubildende Viviane Tauporn hat von ihrem Platz im Servicebereich alles im Blick. **3** Alles offen: Verkäufer Christoph Hurrle fühlt sich wohl an seinem neuen Arbeitsplatz. **4** Wartezone in Toyota-Rot. Selbstverständlich wurde auch die neue CI umgesetzt.

aggio Commercial sowie Lexus Service. Piaggio hat das Unternehmen ins Programm genommen, um den Gemeinden Kommunalfahrzeuge anbieten zu können, zum StraÙekehren oder Schneeräumen. Kia und Lexus Service sind auf jeweils einen Standort begrenzt. Der größte Betrieb der Gruppe ist in Kiel-Kronshagen, die Zentrale sitzt aber in Rendsburg. Nicht nur, weil das der Stammbetrieb ist: „Man braucht von hier maximal eine dreiviertel Stunde in jeden der anderen Betriebe.“ Die Buchhaltung, die Disposition und alle zentralen Back-Office-Bereiche haben in Rendsburg ihren Platz. In einer eigenen Lagerhalle an der Autobahn sind auch die meisten der 6.000 Rädersatzte, die die Gruppe für ihre Kunden aufbewahrt, zentral untergebracht.

### Für die Zukunft aufgestellt

Mit dem Umbau sieht Schmitz sein Unternehmen für die nächsten Jahre gut aufgestellt. Zukunftssorgen plagen ihn nicht: „Das ist viel Arbeit. Aber man kann im Autogeschäft noch Geld verdienen.“ Das Auto Centrum Lass lebe noch gut mit einer Umsatzrendite von um die drei Prozent. Das Geheimnis seines Erfolges: „Du musst der beste Händler vor Ort sein.“ Das gelingt offenbar, denn mit 3,6 Prozent Marktanteil liegt das Unternehmen über dem Bundesdurchschnitt bei Toyota. Bei den Hybriden komme das Autohaus der-

zeit kaum nach, die Lieferzeiten seien teilweise problematisch, sagt der Chef. Aber die gute Nachfrage nach den Fahrzeugen mit den zwei Motoren ist natürlich auch positiv. Probleme mit Gebrauchten kennt das Autohaus nicht. 2025 kommt Toyota auch mit Elektrofahrzeugen. Bis sich das durchsetzt, wird es aber wohl noch dauern, meint Schmitz: „Wir wissen, wie lange es mit Hybrid gedauert hat.“ Obwohl es für Hybrid-Fahrer nur noch ein kleiner Schritt zum Elektroauto ist.

Schmitz ist auch überzeugt, dass es noch lange von kleinen und mittelständischen Unternehmern geführte Anlaufstellen für die Kunden, vor allem auf dem Land, geben wird: „So lange ich noch Auto fahre, wird es Autohäuser geben“, sagt der 52-Jährige, der die Betriebe von seinem früheren Schwiegervater Heinz Lass übernommen hat. Lass ist noch Teilhaber, aber nicht mehr in der aktiven Geschäftsleitung. Von dessen Tochter ist Schmitz schon lange geschieden, die Übernahme hat dennoch stattgefunden. Die Zusammenarbeit laufe reibungslos. An seine jetzt zweijährige Tochter aus der jetzigen Lebenspartnerschaft wird er den Betrieb aber wohl nicht übergeben können. „Das wird eher auf einen Verkauf hinauslaufen“, meint der geschäftsführende Gesellschafter. Aber mit dem guten Standort und dem jetzt modernen Haus, in das auch zwei andere Marken

einziehen könnten, sieht er dafür keine Probleme. Das wird aber noch lange dauern. Erst mal läuft es gut mit Toyota. Bei der Absatzförderung für Neuwagen wünscht er sich zwar mehr Konstanz von seiner Stammmarke. Aber er geht den Weg mit den Japanern auch bei Bank und Versicherung und jetzt mit einem neuen Betrieb.

Doris Plate ■

### KENNDATEN DES BETRIEBES

<b>Auto Centrum Lass, Büsumer Straße 61-63, 24768 Rendsburg</b>	
Umbau/Erweiterung:	4/2018 bis 11/2018
Planung:	Eigenplanung + Mumm Architekten und Ingenieure aus Kiel
Bauausführung:	Einzelvergabe
<b>FLÄCHENGRÖSSEN</b>	
Grundstück:	5.600 qm
Überbaute Grundstücksfläche:	1.800 qm
Verkaufsfläche Neuwagen:	900 qm
Werkstatt:	500 qm
Teilelager:	100 qm auf 2 Etagen
Direktannahmeplätze:	1
Stellplätze:	40
Kundenparkplätze:	20
Baukosten:	ca. 1,7 Millionen Euro
<b>KENNZAHLEN</b>	
Mitarbeiter (davon Azubis):	21 (3)
Werkstattarbeitsplätze:	6
Pkw-NW-Verkäufe 2018:	150
Pkw-GW-Verkäufe 2018:	250
Pkw-NW-Verkäufe Plan 2019:	200
Pkw-GW-Verkäufe Plan 2019:	280

