

# Auf Zuwachs aus

**Interview** | Johan Friman, Vorsitzender der Geschäftsleitung, und Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung, über das Wachstum der vergangenen Jahre, die Ziele und kommende neue Services.



Foto: Schneider

**Positiver Ausblick** | Johan Friman (rechts), Vorsitzender der Geschäftsleitung von LeasePlan Deutschland, und Gunter Glück, Geschäftsleitung Vertrieb und Kundenbetreuung, melden Wachstum in 2013 und wollen das 2014 fortsetzen

— **Wie hat sich der Fahrzeugbestand seit dem Geschäftsjahr 2011 mit rund 80.000 Einheiten in 2012 sowie 2013 bei LeasePlan Deutschland entwickelt?**

**Friman:** Insbesondere das Jahr 2013 war mit einem Nettowachstum von zirka fünf Prozent nach Stückzahlen ein gutes Jahr für uns. Damit haben wir das Geschäftsjahr mit einem Bestand von rund 85.600 Einheiten abgeschlossen. Aber auch in 2012 gab es eine kleine Bestandssteigerung von etwa 1.500 auf 81.500 Einheiten.

— **Woraus resultiert das Wachstum?**

**Friman:** Die positive Entwicklung war von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Treiber ist vor allem LeasePlan Go als Lösung für kleinere Flotten bis 30 Fahrzeuge gewesen. Dieses Segment hat den Wachstumsimpuls gegeben und den hierüber generierten

Bestand von 3.000 um 100 Prozent auf 6.000 Fahrzeuge im vergangenen Jahr gesteigert. Dabei ist das Geschäft über zwei starke Kanäle zugeflossen: Erstens über die inzwischen rund 500 Partner aus dem Autohandel und zweitens aus der Zusammenarbeit mit der Santander Bank.

— **Haben Sie auch in größeren Flotten hinzugewonnen?**

**Friman:** Bei den sogenannten Big Fleets wie den internationalen LeasePlan-Kunden haben wir unsere Position mehr oder weniger verteidigt und den Anteil stabil gehalten.

— **Wie stellt sich die Entwicklung nach Pkw und Transportern dar?**

**Friman:** Hier registrieren wir keinen Unterschied zu den Vorjahren. Die Verteilung ist mit rund 85 Prozent für Pkw und 15 Prozent

für Transporter mehr oder weniger gleich geblieben. Beide Bereiche haben damit proportional zum Gesamtwachstum nach Fahrzeugen zugelegt.

— **Wie hoch sind die Anteile der jeweiligen Servicebausteine wie Maintenance und Tankkarten, gemessen an den Vertragszahlen?**

**Glück:** Veränderungen hat es nur in wenigen Bereichen gegeben. Sowohl Maintenance ist mit rund 76 Prozent sowie die Nutzung der Tankkarten und E-Tools sind mit jeweils rund 80 Prozent auf konstant hohem Niveau geblieben. Auch bei Reifen/Rädern erreichen wir mit 75 Prozent und Instandhaltung mit 70 Prozent eine sehr hohe Penetration.

In zwei Bereichen haben wir allerdings ein Wachstum erzielt. Einer ist der Bereich Versicherung, der sich von 30 Prozent inner-

halb von zwei Jahren auf knapp 40 Prozent in 2013 erhöht hat, sowie der Schadenservice mit inzwischen rund 70 Prozent. Letzteren Baustein nutzen die Kunden stärker als in der Vergangenheit für das Unfall- und Schadenmanagement. Hier haben wir allein 2013 rund 4.000 Fahrzeuge im Bestand hinzugewonnen. Denn das gibt den Unternehmen die Möglichkeit, im Schadenfall die Kosten zum Beispiel über ein zentrales Reparaturnetz, möglichst kurze Mietdauer und schnelle Reparaturen unter Kontrolle zu halten. Der zweite starke Bereich ist das Mietwagengeschäft, welches mittlerweile mit rund 44 Prozent ein fester Vertragsbestandteil bei unseren Kunden im Rahmen einer Vorkalkulation innerhalb der monatlichen Rate bildet. Hinzu kommen diejenigen, die Mietwagen in Anspruch nehmen, aber nicht ausdrücklich im Vertrag geregelt haben.

#### – Welches Fazit ziehen Sie auf der Ertragsseite?

**Friman:** Wir sind zufrieden mit dem finanziellen Ergebnis, das einen zweistelligen prozentualen Zuwachs im Verhältnis zum Vorjahr bedeutet. Für die deutliche Verbesserung ist eine Kombination aus verschiedenen Elementen verantwortlich, unter denen die guten Vermarktungsergebnisse der wesentlichste Aspekt sind. Sie fußen wiederum auf zwei Ursachen: den angepassten Restwerten der Fahrzeuge aufgrund der Finanzkrise, welche nun zurückkommen, und den zwei Gebrauchtwagen-Outlets von LeasePlan, über die wir zirka 3.500 Leasingrückläufer in 2013 verkauft haben.

#### – Von welchen Trends war der Markt getragen in den vergangenen zwei Jahren?

**Glück:** Der Wettbewerb zwischen den Captives und Non-Captives ist weiter angespannt und dadurch geprägt, dass die Hersteller um ihre Zulassungsanteile in der gewerblichen Flotte kämpfen – und zwar alle. Insbesondere diejenigen, die etwas im Hintertreffen waren, haben ihre Aktivitäten teilweise verstärkt. Außerdem können wir beobachten, dass die Captives im deutschen Markt nicht nachgegeben haben.

Zusätzlich haben andere Hersteller ohne Captive nach Möglichkeiten gesucht, im Flottensegment Marktanteile zu gewinnen. Diese Bestrebungen münden darin, dass sie mit den anderen Leasinggesellschaften intensiver zusammenarbeiten, als das bisher der Fall war. Für LeasePlan hat das eine intensivere Kooperation mit Herstellern zur Folge, die ohne eigene Captive aktiv sind.

Daneben haben wir weiterhin die intensiven Bemühungen der Fuhrparkmanagementgesellschaften gespürt, ihr Geschäft auszubauen. Nach einem deutlichen Wandel der Gesellschafterstrukturen bei den meisten Anbietern dieser Art tritt nun durch die neu gewonnene Potenz ein verstärkter Kampf mit den Leasinggesellschaften um dieselben Kunden ein.

Zugleich setzt sich die Konsolidierung im Markt der Leasinggesellschaften fort. LeasePlan hat als Gruppe in Italien, in Österreich sowie in Portugal in den vergangenen Jahren Übernahmen getätigt. Und es gibt weitere potenzielle Kandidaten für Übernahmen in Europa.

#### – Wie hat sich das Portfolio nach Marken aufgeteilt? Und wie sieht das Ranking nach Modellen aus?

**Friman:** Das Verhältnis ist wie in den vergangenen Jahren bei 90 zu 10 zwischen den deutschen Herstellern und Importeu-

# SEHR RUNDE SACHE!

Professionell ausgesuchte Reifen in bester Markenqualität und ein starker Service bringen Sie das entscheidende Stück weiter – vor allem dann, wenn Sicherheit, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit im Mittelpunkt stehen. Sparen Sie Geld, Zeit und Nerven und überzeugen Sie sich von unserem günstigen Reifen-Vollsortiment und den zahlreichen Leistungen rund ums Rad.

Kontaktieren Sie uns unter [Kundeninfo@de.euromaster.com](mailto:Kundeninfo@de.euromaster.com).  
Wir helfen Ihnen dabei, jedes Ziel zu erreichen.



REIFEN · WERKSTATT · SERVICE



**EHRlich FÄHrt AM LÄngSTEN.**

EUROMASTER GmbH, Mainzer Straße 81, 67657 Kaiserslautern, Tel. 0631 3422 0

[www.euromaster.de](http://www.euromaster.de)

ren geblieben. Im Ranking nach Marken ist VW die Nummer eins, Ford die Nummer zwei und Audi die Nummer drei nach Stückzahlen. Die drei zusammen kommen auf rund 55 Prozent. Danach folgen BMW als Nummer vier und Mercedes-Benz als Nummer fünf, die sich mit einem Anteil von je elf Prozent in etwa auf dem Niveau von Audi bewegen.

**Glück:** Untergliedert nach Modellen dominieren nach wie vor die Klassiker aus dem Mittelklasse- und oberen Mittelklassesegment. Allerdings haben jetzt dort, wo wir früher vorwiegend die 2,5- bis Drei-Liter-Motorisierungen gesehen haben, nun eher die Zwei-Liter-Varianten mit hoher Leistung.

Keine besonderen Veränderungen sind bei der Ausstattung der Fahrzeuge festzustellen. Lediglich die Assistenzsysteme nehmen Raum ein, weil sie auch häufiger in einem größeren Umfang angeboten werden. Darüber hinaus werden die Flottenpakete der Hersteller stärker genutzt. Da sich die Hersteller auch permanent neue Angebote wie explizit kundenspezifische Flottenpakete einfallen lassen, haben wir jeden Monat die Herausforderung, dies in den Konfigurationen und Kalkulationen, welche die Kunden in unseren Systemen elektronisch durchführen, abzubilden.

In dem Maße, wie die Kreativität der Hersteller zunimmt, steigt der Investitionsbedarf bei uns. Schließlich möchten wir nicht mehr eine Situation, in welcher der Fahrer anrufen muss und um die Zusendung einer Kalkulation bittet. Deshalb müssen unsere Tools auch besser sein und alles darstellen, was am Markt vorhanden ist.

#### – Welche Rolle spielen in den Flotten noch die CO<sub>2</sub>-Emissionen?

**Glück:** Der Anteil an Kunden, die mit CO<sub>2</sub>-Grenzen und Bonus-Malus-Systemen in der Car Policy arbeiten, steigt weiterhin. Wir sind auch der Ansicht, dass der Anteil in den kommenden Jahren noch mal wächst.

#### – Wie läuft der Wettbewerb der Leasinggesellschaften untereinander?

**Friman:** Wir stellen keine Verschärfung der Konditionen oder Ähnliches fest, sondern sehen vielmehr ein verändertes Kundenverhalten vor allem bei denen, die eine Multi-Supplier-Strategie fahren. Sie bemerken nach einigen Jahren der Zusammenarbeit mit den verschiedenen Leasinggesellschaften, wer gut und weniger gut ist. Von diesen Erkenntnissen profitieren wir, weshalb wir einen wachsenden Anteil bei Kunden erwarten, die mit mehreren Leasinggebern zusammenarbeiten.

**Glück:** Ein weiterer Aspekt ist, dass die Angebote, die heute von den Herstellern respektive Captives geboten werden – allen voran die Finanzleasingraten – oft sehr attraktiv für Kunden sind. Einige unserer Kunden nehmen das demzufolge in Anspruch, greifen aber bei den anderen Leistungen auf unsere Dienste zurück. Zu diesem Zweck haben wir das Produkt „Management & Budget“ aufgelegt. Es umfasst eine geschlossene Kalkulation

#### „Es gibt erste Hersteller, die ihre Subventionen auch an andere Leasinggeber weiterreichen.“

on für die Instandhaltung und Reifen, wenn wir nicht der Leasinggeber für die Fahrzeuge sind. Damit haben wir ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen, das hierzulande keine andere Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaft im Programm führt.

Daneben entwickelt sich ein weiterer Trend: Manche Captive erkennt, dass der Kunde – trotz guter Konditionen – aufgrund von Rahmenbedingungen, wie Internationalität oder inkompatibler Prozesse, nicht alleine mit ihr arbeiten kann. Es gibt daher erste Hersteller, die ihre Subventionen auch an andere Leasinggeber weiterreichen. Wir arbeiten daran, dies weiter auszubauen und von den Herstellern die Konditionen zu beziehen.

#### – Mit welchem Erfolg haben Sie Ihr Portfolio an Services in den vergangenen Jahren erweitert?

**Glück:** Ein zentrales Thema in den vergangenen Jahren waren Beratungsprojekte im Rahmen unseres Consulting-Angebotes „Fuhrpark Consulting Plus“. Hier haben wir honorierte Beratungsprojekte aufgesetzt, in denen es zum Beispiel darum ging, eine neue Dienstwagenordnung mit den verschiedenen Stakeholdern zu implementieren, Fahrerzufriedenheitsbefragungen oder Benchmarks im Einkauf durchzuführen. Das hat in den vergangenen drei Jahren auch gut funktioniert. LeasePlan hat über 100 Angebote im eigenen Kundenkreis ausgereicht und dabei eine Abschlussquote von vier zu zehn Angeboten erreicht. Infolgedessen haben wir in den vergangenen drei Jahren über 40 kundenspezifische Beratungsprojekte umgesetzt und abgeschlossen.

#### – Arbeiten Sie an weiteren Neuerungen? Wenn ja, an welchen und warum?

**Glück:** Im Bereich der Fuhrpark-Consulting-Leistungen haben wir aktuell das Riskma-

agement (RM) und Reportingsysteme auf der Agenda, um RM-Maßnahmen von Kunden zu begleiten. Im Fokus stehen dabei die Auffälligkeiten in den Reportings sowie daraus geeignete Empfehlungen und Konzepte für Präventionsmaßnahmen zu entwickeln – vom Fahrerregress über die Erstellung eines Fahrer-Risk-Profiles und den entsprechenden Folgerungen bis hin zu Trainings.

Im zweiten Quartal werden wir auch so weit sein, um mit unseren Produkten auf den Markt gehen zu können. Diese Leistungen dienen vor allem der Prävention, damit die Prämien für unsere Kunden auch in Zukunft bezahlbar bleiben. Denn wir sind der Meinung, dass hier ein großer Bedarf besteht und wir in der Vergangenheit nur an der Oberfläche gekratzt haben. Das wollen wir ändern.

Parallel dazu bauen wir unsere Beratungsleistungen zum Mobilitätsmanagement auf. Damit wollen wir die Unterstützung für unsere Kunden erweitern, indem wir Leistungen etwa in Form von Beratungsprojekten anbieten, durch die der Kunde erstmals Transparenz über seine gesamten Mobilitätskosten und Möglichkeiten an Optimierungspotenzialen wie Carsharing erhält. Wir setzen dazu neue Tools auf und haben dazu auch schon eine Kooperation mit einem Unternehmen geschlossen, das sich auf Mobilitätsberatung spezialisiert hat. Mit diesem Partner wollen wir bis zum dritten Quartal konkrete Lösungen erarbeitet haben und präsentieren.

#### – Welche Erwartungen verknüpfen Sie mit diesem Jahr?

**Friman:** Für dieses Jahr haben wir als Ziel, ein organisches Wachstum von zirka vier Prozent im Fahrzeugbestand zu erzielen, das sicherlich großteils wieder aus LeasePlan Go generiert wird. Aber auch bei den Big Fleets erwarten wir eine leichte Steigerung.

#### – Sind auch Übernahmen eine Option, um Wachstum zu schaffen?

**Friman:** Wir rechnen mit weiteren Übernahmen im Markt und es gibt auch in Deutschland die Bestrebungen unsererseits, bei einer Gelegenheit mitzubieten. Wir haben das in der Vergangenheit getan und das gilt auch für die Zukunft.

#### – Befinden Sie sich in einem solchen Bieterverfahren?

**Friman:** Momentan nicht. Wir sondieren aber permanent den Markt nach Chancen.

**Herr Friman, Herr Glück, vielen Dank für das Gespräch! | Interview: Annemarie Schneider**