

Auf der Erfolgsspur

Die Vertragszahlen von Volkswagen Leasing im Großkundengeschäft steigen und steigen. Interview mit Gerhard Künne, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing GmbH.

Af: Die Volkswagen Leasing hat einen ungebrochen guten Lauf. Was macht Sie so erfolgreich?

Künne: Herstellerabhängige Leasinggesellschaften werden im Unterschied zu unabhängigen Leasinggesellschaften bis heute vielfach als Finanzleasinggeber gesehen. Die Volkswagen Leasing hat sich demgegenüber stärker als Leasinggesellschaft mit einem umfangreichen Full-Service-Dienstleistungsangebot positioniert. Unser großer Vorteil als markengebundenes Unternehmen liegt in der engen Kooperation zwischen Automobilhersteller und Leasinggesellschaft. Damit bieten wir unseren Kunden angefangen bei preisattraktiven Dienstleistungen über wirtschaftliche und individuelle Mobilitätslösungen bis hin zu ökologischen Fuhrparkkonzepten alles „aus einer Hand“. Und das für jede Fuhrparkgröße. Schließlich sind wesentliche Faktoren im Wettbewerb unsere hoch motivierten und sehr gut ausgebildeten Mitarbeiter.

Af: Wie hat sich Ihr gewerblicher Vertragsbestand im vergangenen Krisenjahr entwickelt?

Künne: Das vergangene Jahr war in vielerlei Hinsicht untypisch. Der Verkauf an gewerbliche und Flottenkunden ist insgesamt deutlich zurückgegangen. In dieser Situation konnte der Volkswagen-Konzern besser performen als der Wettbewerb. Im Leasinggeschäft konnten wir sogar zulegen und signifikant Marktanteile gewinnen.

Af: Und wie schaut es bisher im laufenden Jahr aus?

Künne: Während der Gesamtmarkt um 6,6 Prozent zulegte, konnte die Volkswa-

gen Leasing im Großkundengeschäft einen Anstieg der Vertragszugänge von 21 Prozent verzeichnen. Bei den Dienstleistungszugängen fiel die positive Entwicklung mit einem Plus von rund 42 Prozent zum Vorjahr noch wesentlich deutlicher aus. Mit einer Penetration bei Konzernfahrzeugen von rund 60 Prozent im Großkundengeschäft nimmt die Volkswagen Leasing auch in Deutschland die Position des Marktführers ein. Inklusive unseres Einzelkundengeschäfts gehören wir mit aktuell rund 670.000 Fahrzeugen im Bestand derzeit europaweit zur Spitzengruppe.

Af: Stellen Sie auf der Kundenseite eine zunehmende Professionalisierung des Fuhrparkmanagements fest?



Gerhard Künne: „Aktuell enthält mehr als jeder zweite Vertrag im Flottenbereich die Dienstleistung Wartung & Verschleiß.“

Künne: Der Professionalisierungsgrad nimmt insbesondere bei den größeren Unternehmen zu. Diese Entwicklung bekommen wir vermehrt von unseren Kundenbetreuern gespiegelt. Einen der Hauptgründe für diese Entwicklung sehen wir darin, dass das Thema Fuhrpark in großen Unternehmen zunehmende Aufmerksamkeit genießt und dies auch durch eine entsprechende interne Struktur unterstützt wird. Die hauptamtlichen Fuhrparkleiter dieser Unternehmen sind mittlerweile hoch professionell unterwegs. Aber auch die Betreiber kleinerer Flotten sind zunehmend gut informiert und fordern uns eine gezielte Unterstützung zur Deckung ihres individuellen Mobilitätsbedarfes ab.

Af: Hat die Aktion „Wartung & Verschleiß 50“ ihr Ziel erfüllt?

Künne: Absolut. Heute enthält mehr als jeder zweite Leasingvertrag im Flottenbereich die Dienstleistung Wartung & Verschleiß. Die Penetration beträgt aktuell über 65 Prozent. Ein Beweis dafür, wie gut dieses Produkt bei unseren Kunden ankommt – vor einigen Jahren lagen wir hier noch bei rund 35 Prozent. Die Aktion „Wartung und Verschleiß 50“ ist neben der kostenlosen Tankkarte auch ein Bestandteil unseres Paketangebotes „Professional Class“ für gewerbliche Kunden. Hier sehen wir für 2011 noch erhebliches Wachstumspotenzial. Auch für den den Freiberufler oder Einzelhändler sind Top-Leistungen zu günstigen kalkulierbaren Preisen hoch interessant.

Af: Welches Zuspruchs erfreut sich das „Reifen-Clever-Paket“?

Künne: Die Entwicklung der Vertragszugänge für die Dienstleistung Reifen-Er-

satz kann sich ebenfalls sehen lassen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum haben wir auch in dieser Sparte noch einmal um einen zweistelligen Bereich zulegen können. Dies ist eindeutig auf das Reifen-Clever-Paket mit einem bis zu 40-prozentigen Preisvorteil zurückzuführen.

Af: Welches Zuspruchs erfreut sich Ihre Dienstleistung „elektronische Führerscheinkontrolle“?

Künne: Die Akzeptanz unserer Kunden nimmt zu. Der Hauptgrund liegt nach unserer Meinung in der Erkenntnis, dass dieses Produkt nicht nur den administrativen Aufwand auf der Kundenseite deutlich reduziert, sondern darüber hinaus auch den Anforderungen des Gesetzgebers nach einer regelmäßigen Kontrolle der Fahrerlaubnis in Verbindung mit einer nachhaltigen Dokumentation vollumfänglich gerecht wird. Somit bietet die elektronische Führerscheinkontrolle dem Fuhrparkbetreiber Rechtssicherheit und verhindert strafrechtliche Konsequenzen, mit denen der Fuhrparkbetreiber im Falle etwaiger Versäumnisse der Kontrollpflicht zu rechnen hätte.

Af: Wie wird Ihr vergleichsweise neues Dienstleistungsangebot „fleet Management Services“ bislang angenommen?

Künne: Wir stellen auch in diesem Bereich fest, dass das Interesse unserer Kunden an einer Fuhrparkberatung unter ökologischen Gesichtspunkten stark zugenommen hat. Immer mehr Kunden erkennen, dass mit einer entsprechenden Ausgestaltung der Car Policy auch massive ökonomische Vorteile zu erzielen sind.

Af: Wie viel Prozent Ihrer Kunden verfügen bereits jetzt über eine CO₂-orientierte Car Policy?

Künne: Die Frage lässt sich nicht pauschal beantworten, da nach unserer Auf-

fassung jeder Kunde, der sich für ein verbrauchs- und emissionsreduziertes Fahrzeug aus dem Volkswagen-Konzern entscheidet, bereits unter ökologischen Gesichtspunkten gehandelt hat. Betrachten wir die Bestandsentwicklung dieser Fahrzeugmodelle innerhalb unseres Portfolios, dann wird das Interesse unserer Kunden sehr deutlich. So ist der Bestand von nur 79 Fahrzeugen im Jahr 2006 bis zum September 2010 auf weit über 25.000 Fahrzeuge angewachsen.

Af: Wie lassen sich aus Ihrer Sicht beziehungsweise Ihren Erfahrungen zufolge User-Chooser am leichtesten zum Umstieg auf CO₂-optimierte Fahrzeuge bewegen?

Künne: Wenn Sie sich die Bestandsentwicklung an verbrauchs- und emissionsreduzierten Fahrzeugen anschauen, hat offenbar bereits ein gewisses Umdenken stattgefunden. Ein Großteil der User-Chooser weiß mittlerweile aus eigener Erfahrung, dass auch ein CO₂-optimiertes Fahrzeug Fahrspaß und Komfort bietet. Das erklärt die zunehmende Akzeptanz. Darüber hinaus können die Unternehmen durch eine entsprechende Gestaltung der Car Policy weitere Anreize für ihre Mitarbeiter schaffen.

Af: Wie hat sich die Anzahl an CNG-Fahrzeugen in Ihrem gewerblichen Bestand in letzter Zeit entwickelt? Was erwarten Sie für die Zukunft?

Künne: Der Bestand an Fahrzeugen mit alternativen Antriebstechnologien, wie etwa Erdgas, nimmt kontinuierlich zu. Wir erwarten, dass sich dieser Trend fortsetzt, zumal wir mit der Markteinführung der Europa Tank- und Servicekarte ECO die europaweite Betankung erdgasbetriebener Fahrzeuge sichergestellt und damit den Einsatz dieser Fahrzeuge im Flottenbetrieb deutlich besser darstellbar gemacht haben.

Af: Haben Sie respektive stellen Sie derzeit in Ihrem gewerblichen Bestand einen Trend zum Downsizing fest?

Künne: Nein, einen grundsätzlichen Trend zum Downsizing erkennen wir derzeit nicht. Vielmehr stellen wir eine zunehmende Normalisierung des Nachfrageverhaltens fest. Ein erhöhter Beratungsbedarf besteht jedoch im Bereich der ökologischen Mobilitätskonzepte.

Af: Wie schätzen Sie das laufende Jahr ein und wohin steuert der Markt?

Künne: Für das Finanzdienstleistungsgeschäft liegt das Hauptaugenmerk 2010 auf den gewerblichen Kunden. 2009 boomte der Privatmarkt, in diesem Jahr hat und wird sich das zugunsten der gewerblichen Abnehmer weiter normalisieren. In der Krise haben wir unsere Leistungsfähigkeit im Flottenkundenbereich bewiesen und konnten profitieren – diesen Schwung haben wir ins laufende Jahr mitgenommen und wollen diesen auch zukünftig beibehalten.

Af: Mit welchen neuen Dienstleistungsangeboten ist seitens der VW Leasing in nächster Zeit zu rechnen?

Künne: In den vergangenen Jahren haben wir eine Vielzahl innovativer Produkte für alle Kundengruppen in den Markt gebracht. Natürlich arbeiten wir auch weiterhin an innovativen Mobilitätslösungen, haben jedoch auch ein verstärktes Augenmerk darauf gerichtet, die aktuellen Anforderungen des Marktes sowie der Kunden aufzugreifen und im Zuge dessen unsere Prozesse und Produkte, zum Beispiel im Bereich Fahrzeugversicherung, weiter zu optimieren. Darüber hinaus messen wir dem Thema ökologische Mobilität weiterhin sehr große Bedeutung bei und werden im Zuge dessen unsere Kooperation mit dem NABU ausweiten.

INTERVIEW: ANDREAS DÜNKELMEYER 

IMMER GUT INFORMIERT:

WWW.AUTOFLOTTE.DE

Autoflotte