

Erst der Fuhrpark, dann die Firma

In nur 16 Monaten baute die Teambank in Nürnberg einen Fuhrpark mit 300 Autos auf. Bei Fahrzeugwahl und Fuhrparkkonzeption achtete das Institut vor allem auf werbewirksames Auftreten für das Hauptprodukt „Easycredit“.



Eine solche Fahrzeugübergabe findet nicht alle Tage statt. 150 Vertriebsmitarbeiter hatte die Nürnberger Teambank AG (vormals Norisbank) im Dezember 2006 ins ehemalige Franken-Stadion eingeladen. Auf dem Rasen der traditionsreichen Fußballarena, die seit März 2006 unter dem Namen Easycredit-Stadion firmiert, überreichte Vorstandschef Theophil Graband die neuen Dienstfahrzeuge persönlich – 150 silberfarbene Mini One mit dem leuchtend blauen Easycredit-Logo auf allen Fahrzeugseiten. Erst nahm der Bankenprofi im Anschluss an die üblichen Ansprachen ein Lenkrad stellvertretend für den ganzen Fuhrpark in Empfang, dann drückte er jedem Mitarbeiter den Fahrzeugschlüssel in die Hand und gab das Startsignal für die Pionierdienstfahrt, einen Autokorso mit allen Fahrzeugen durch die Nürnberger Innenstadt zur Autobahn.

Die Minis mit Easycredit-Logo fallen im Straßenbild auf.

Aufmerksamkeit war den Finanzspezialisten gewiss, was ganz im Sinne von Vorstandschef Graband war. Die Minis sind in erster Linie Werbeträger

für das bekannteste Produkt der Teambank – den Ratenkredit Easycredit, der von der Teambank selbst sowie rund 910 Volks- und Raiffeisenbanken vertrieben wird. „Mit der auffälligen Platzierung von Easycredit auf den Minis können wir unser Vorzeigeprodukt leichter als Vorreiter im Konsumentenkreditmarkt platzieren“, versichert der Bankchef in Anspielung auf die verschärfte Konkurrenz: Heute bietet nahezu jede größere Bank Ratenkredite an. Der Autokorso wird sogar im Geschäftsbericht erwähnt – neben anderen Werbemaßnahmen wie der Umbenennung des Franken-Stadions.

Mittlerweile ist die Zahl der rollenden Werbeträger doppelt so groß: Über 300 Pkw hält die Teambank mittlerweile, Tendenz langfristig weiter steigend. Drei Fahrzeuggruppen gibt es: Am umfangreichsten ist der Mini-Fuhrpark mit heute über 250 Einheiten. Die weit aus meisten davon sind Pool-Fahrzeuge für den Außendienst und in fest definierten Einsatzgebieten unterwegs. Sie werden von wechselnden Mitarbeitern, die wochenweise mal in der Zentrale, mal im Außendienst arbeiten, belegt. Eine Minderheit fährt den Mini

exklusiv und darf das Fahrzeug auch in der Freizeit nutzen. Vor allem Mitarbeiter, die mit längerfristigen Projekten wie dem Aufbau einer Verkaufsstelle beschäftigt sind, erhalten ein festes Fahrzeug zugewiesen. Außerdem gibt es rund 30 VW T5 Multivan, die für komplexe Vertriebsaufgaben in Gruppenstärke eingesetzt werden.

Den Reigen schließen rund 20 Pkw für Vorstandsmitglieder und leitende Angestellte. Diese haben freie Modellwahl und entscheiden sich, wie viele Führungskräfte, für Fahrzeuge von Audi, BMW oder Mercedes. Im Gegensatz zu den Poolfahrzeugen tragen diese jedoch nicht das Easycredit-Logo. Insider können sie jedoch leicht am Kennzeichen erkennen. „Alle Mitarbeiter, die ein persönliches Dienstfahrzeug fahren, haben ein TB wie Teambank im Kennzeichen“, erläutert Philipp Blomeyer, Leiter Administration der Teambank. „Die Poolfahrzeuge tragen hingegen ein EC wie Easycredit in der Mitte.“

Für alle Pkw wurden Leasingverträge mit VR Leasing abgeschlossen. Der Finanzdienstleister gehört wie die Teambank dem genossenschaftlichen

Finanzverbund an und gewann den Auftrag nach einem „harten Ausschreibungsverfahren“, wie Jürgen Natterer, regionaler Verkaufsleiter von VR Leasing, ausdrücklich betont.

Jedes Poolfahrzeug ist für 36 Monate mit einer jährlichen Laufleistung zwischen 20.000 und 30.000 Kilometern geleast. „Wenn es bei der Laufleistung eines Fahrzeugs extreme Unterschiede gibt, wird dieses in ein anderes Einsatzgebiet versetzt“, sagt Blomeyer. Die Fahrleistungen variieren stark. Während auf dem flachen Land „halbe Regierungsbezirke“ abzufahren sind, werden in den großen Metropolen bereits einzelne Stadtteile als „Einsatzgebiete“ ausgewiesen.

Die Einsätze für die Poolfahrzeuge sind indessen genau festgelegt. Mit dem Mini One fahren Vertriebspezialisten vor, wenn sie Kunden in deren vier Wänden besuchen oder Mitarbeiter in den rund 10.000 Volks- und Raiffeisenbanken-Geschäftsstellen beim Easycredit-Verkauf unterstützen. Der VW T5 Multivan wird hingegen für öffentliche Verkaufsaktionen auf Marktplätzen, an Tankstellen, nahe Supermärkten und anderen viel frequentierten Plätzen eingesetzt und arbeitet quasi als rollende Filiale.

Für den Motivationsfuhrpark der Teambank-Führung gelten großzügigere Kriterien. Die Autos werden vier Jahre lang für maximal 150.000 Kilometer geleast. „Wegen des kalkulierten Restwerts muss der Halter das Fahrzeug nach vier Jahren auch dann abgeben, wenn er weniger Kilometer gefahren ist“, erläutert Blomeyer. Solche Regeln sind ungewohnt für die Teambank-Mitarbeiter – in der alten Norisbank gab es keinen geleasten Fuhrpark. Einige Mitarbeiter fuhren Dienstfahrzeuge auf Eigentumsbasis, das war's auch schon. Damals wurden die Kunden von den 98 Filialen, welche im August 2006 für 420 Millionen Euro an die Deutsche Bank verkauft wurden, aus betreut – ein Firmenfuhrpark war nicht notwendig.

Heute werden trotz neuer Verkaufsstellen – im Jahr 2007 wurden über 30 sogenannte Easycredit-Shops eröffnet – Partnerbanken und Kunden von Nürnberg aus betreut. „Die Zahl der Volks- und Raiffeisenbanken mit Easycredit-Vertrieb ist in den letzten Jahren sprunghaft gestiegen“, sagt Blo-

meyer. „Ohne einen Fuhrpark kann der Vertrieb nicht mehr wirklich effektiv arbeiten.“ Doch die Umstellung verlief nicht völlig glatt. „Trotz detaillierter Einweisung rufen manche Mitarbeiter bei Problemen nicht unsere Hotline an, sondern wenden sich an die vermeintlich zuständige Abteilung der Teambank“, weiß Natterer zu berichten. Mit verbesserten Übergabeformularen und zusätzlichen Checklisten sollen solche Reibungsverluste vermieden werden.

Die Poolfahrzeuge müssen vor allem als Werbeträger überzeugen. Bereits bei der Modellauswahl stand dieses Kriterium im Mittelpunkt. Ein wichtiges Argument für den Mini One, nicht gerade ein typisches Flottenfahrzeug, war die Tatsache, ein Lifestyle-Auto zu sein. Der Easycredit soll nach dem Willen der Teambank ebenso trendy wie der Mini One sein und „Schnelligkeit, Lebensfreude und Innovation“ verkörpern. „Wir holen mit unseren

Minis den Ratenkredit aus der Schmutzdecke“, versichert Bankchef Graband, der dem Vernehmen nach persönlich auf die Fahrzeugwahl Ein-

fluss genommen hat. Wirtschaftliche Gründe wurden natürlich auch berücksichtigt: Für den Mini One sprachen trotz des hohen Einkaufspreises die ausgezeichneten Wiederverkaufswerte, für den VW T5 Multivan das günstige Angebot, das VR Leasing einholte. „Das Modell sollte deutsch sein und ausreichend Raum zum persönlichen Beratergespräch mit Internetzugang bieten“, sagte Natterer.

Beim Zubehör wurde Sicherheit großgeschrieben. Jedes Fahrzeug muss der Car Policy zufolge mit Airbag, ESP, Klimaanlage, Navigationsgerät und Nebelscheinwerfer ausgerüstet sein. „Aus Kostengründen“ (Blomeyer) entschied sich die Teambank für ein mobiles Navi, welche erst nachträglich eingebaut wurden. Die Multivans sind zusätzlich mit einer Dachantenne für den UMTS-Empfang versehen.

Außerdem regelt die Car Policy die Fahrzeugnutzung. Die Pool-Pkw darf jeder Mitarbeiter mit Führerschein fahren, die Dienstfahrzeuge außer dem Halter selbst auch alle Familienangehörigen im Haushalt. Fürs Tanken werden Shell-Karten eingesetzt, die Plastikprodukte berechnen nur zum Treibstoffeinkauf und zur Fahrzeugwä-



Theophil Graband, Vorstandschef der Teambank, (li.) und Reinhard Gödel, Vorstandsvorsitzender der VR Leasing, (re.) bei der Übergabe der ersten Mini-Modelle.

sche. In diesen Punkten unterscheidet sich der Teambank-Fuhrpark nicht wesentlich von anderen.

Beim Flottenmanagement mussten hingegen Besonderheiten eines Poolfuhrparks berücksichtigt werden. Mit VR Leasing wurde eine klare Arbeitsteilung verabredet. Teambank kümmert sich um das operative Controlling und die Halterhaftung, VR Leasing übernimmt alle übrigen Services wie Wartung, Reparaturen, Versicherungen oder Reporting. „Im Poolfuhrpark wechseln die Fahrer oft“, sagt Blomeyer. „Wir können Autos, die trotzdem mit erhöhten Verbrauchswerten auffallen, anhand der vorhandenen Auswertungen relativ leicht ermitteln.“

Gegenwärtig entwickelt VR Leasing nach Angaben von Natterer dennoch eine besondere Datenbank, welche entsprechende Recherchen stark vereinfacht und nach Eingabe des Kennzeichens und anderer Kriterien „alle fahrzeugrelevanten Daten vom letzten Fahrer bis zum Standort für die Reifenlagerung“ aufruft.

STEFAN BÖTLER

Hintergrund

Genau genommen ist die Pkw-Flotte der Teambank älter als das Unternehmen selbst. Den Fuhrpark gibt es seit Anfang Dezember 2006, die Teambank jedoch erst seit 23. Januar 2007: An diesem Tag stellte sich der Finanzdienstleister unter seinem neuen Namen erstmals der Öffentlichkeit vor. Vorher hieß er Norisbank. Dieser Name sowie die 98 Filialen wurden jedoch im Sommer 2006 für 420 Millionen Euro an die Deutsche Bank verkauft. 2006 erzielte das Unternehmen mit 1.178 Mitarbeitern eine Bilanzsumme von 4,37 Milliarden Euro. Wichtigstes Produkt ist der Ratenkredit „Easycredit“, der unter anderem von 910 Raiffeisen- und Volksbanken in Lizenz vertrieben wird.