

„Leasing ist kritisch zu hinterfragen“

Interview | Mit dem neuen modularen Produkt „Fuhrparkmanagement Plus“ legt DB-Rent-Vertriebschef Björn Bender den Fokus auf Kauffuhrparks und bietet ihnen den Aufkauf der Fahrzeuge mit Sofort-Auszahlung an.

– Die Nachricht, dass sich die Deutsche Bahn mit ihren Töchtern DB Rent und DB Fuhrpark Service aus dem externen Leasing- und Langzeitmietgeschäft zurückzieht, kam überraschend. Was führte zu dieser Entscheidung?

Björn Bender: Wir entwickeln unsere Angebote ständig weiter und passen sie an die Bedürfnisse unserer Kunden an. Als Teil der Deutschen Bahn wollen wir Bausteine für intermodale Mobilität anbieten, aus denen der Kunde den für ihn optimalen Mix zusammenstellen kann.

In dem Fall haben wir das Angebotsportfolio der DB Rent neu ausgerichtet und legen unseren Fokus jetzt auf die Kaufflotte. Die ist derzeit definitiv die attraktivere Option für unsere Kunden. Grund dafür sind die geänderten Marktbedingungen. Geld ist weiterhin zu sehr günstigen Konditionen zu be-

„Wir versprechen, die Fahrzeuge einer Kaufflotte am Ende der Nutzungsdauer aufzukaufen.“

Björn Bender, DB Rent

kommen. Das wird sich auch in absehbarer Zeit nicht ändern. Hinzu kommen die veränderten Bilanzierungsrichtlinien ab 2018, wonach die Attraktivität von Leasing weiter sinken wird.

Davon unabhängig ist unser Angebot zu Full-Service-Leasing, das wir auf Nachfrage übrigens weiter gemeinsam mit einem Finanzierungspartner anbieten. Auch die Langzeitmiete ist nach wie vor fester Bestandteil unseres Portfolios. Wenn Sie Ihren Fuhrpark aber länger als für ein Jahr planen können, raten wir dringend zur Kaufflotte.

– Wie muss man sich Ihr neues Angebot zum modularen Fuhrparkmanagement vorstellen und an wen richtet es sich?

B. Bender: Ab einer Flottengröße von 50 Fahrzeugen wird es interessant für unsere Kunden. Damit richten wir uns ganz bewusst sowohl an kleine und mittelständische Unternehmen, aber natürlich auch an große Konzerne.

Grundlage dafür ist die breite Produktpalette, die wir als Full-Service-Dienstleister

bieten: Beginnend mit der Fahrzeugauswahl und -beschaffung über alle anfallenden Services bis hin zum Remarketing übernehmen wir auf Wunsch alle Aufgaben rund um den Fuhrpark. Insbesondere das neue Modul „Kauf- und Marktpreisgarantie bei Kauffloten“ ist für unsere Kunden sehr attraktiv. Der Kunde kann sein Paket aus diesen Leistungen ganz individuell zusammenstellen.

Wichtig ist außerdem: Wer mit uns zusammenarbeitet, hat mit seinen Mobilitätslösungen keine Arbeit mehr. Wir übernehmen alle Abläufe, bei unseren Kunden ist kein Fuhrparkmanagementprozess mehr erforderlich. Das funktioniert auch deshalb, weil wir nach wie vor auf persönliche Betreuung setzen. Selbst ein Kunde mit einer Flotte von 50 Fahrzeugen hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner.

– Sie erwähnten gerade die Kauf- und Marktpreisgarantie. Was hat es damit auf sich?

B. Bender: Wir versprechen, die Fahrzeuge einer Kaufflotte am Ende der geplanten Nutzungsdauer aufzukaufen. Eine unabhängige Gutachterorganisation stellt zu dem Zeitpunkt den Wert der Autos fest. Diesen Preis zahlt die DB Rent garantiert. Das macht die Kaufflotte deutlich attraktiver, weil so das Risiko beim Remarketing minimiert wird.

Gleichzeitig bietet Fuhrparkmanagement Plus eine deutschlandweite Rückgabemöglichkeit und Sofort-Auszahlung des Kaufpreises. Der Prozess ist für den Kunden nach der Begutachtung der Flotte abgeschlossen. Wir kümmern uns um alles Weitere und melden zum Beispiel das Fahrzeug ab. Damit entfallen das Gewährleistungsrisiko und nahezu der komplette Aufwand beim Kunden.

Diese Form des garantierten Ankaufs für unsere Kunden dar. Ich finde, Leasing muss angesichts dieses Angebots kritisch hinterfragt werden: Als Kunde einer Kaufflotte zahlen Sie, im Vergleich zum Leasing, deutlich weniger Zinspunkte. Wir reduzieren also Finanzierungskosten, bieten schlanke Prozesse und tragen außerdem das Risiko für die Vermarktung – was will man mehr?

– Welche Ziele verfolgen Sie mit der Neuausrichtung?



Foto: DB Rent

„Nicht nur in Fuhrparkdimensionen denken“ | Björn Bender, Vertriebschef der DB Rent

B. Bender: Ganz klar, wir wollen mit diesem innovativen Produkt Marktanteile gewinnen. Unser Antrieb ist es, ein Produkt auf den Markt zu bringen, das aus der Masse heraussticht und dem Kunden einen echten Mehrwert liefert. Unser Fuhrparkmanagement Plus ist ohne Frage neu, wenn nicht sogar – mit der Kauf- und Marktpreisgarantie bei Kauffloten – einzigartig im Markt. Gleichzeitig verfolgen wir weiter unser Ziel, integrierte und ganzheitliche Mobilität anzubieten. Es geht nicht mehr um die Einzellösung, sondern um ein breites Portfolio, aus dem sich der Kunde seinen individuellen Mix zusammenstellen kann.

– Der Markt für Fuhrparkmanagement ist hart umkämpft. Meinen Sie, Ihr neues Angebot inklusive der Kauf- und Marktpreisgarantie wird als USP reichen, um sich von den etablierten Wettbewerbern absetzen?

B. Bender: Mit neuen Angeboten wie dem Fuhrparkmanagement Plus haben wir die Chance, uns im Markt deutlich zu unterscheiden. Aber natürlich müssen wir an wei-

teren Produkten arbeiten, schließlich entwickelt sich der Markt ständig weiter. Wichtig ist, dass jedes Angebot auf den Ansatz von integrierter Mobilität einzahlt. Wir dürfen nicht nur in Fuhrparkdimensionen denken, sondern müssen den gesamten Mobilitätsmarkt im Blick haben. Daraufhin richten wir alle unsere Produkte aus, damit die Gesamtpalette für den Kunden stimmt.

Es gibt drei Worte, die wir außerdem von Unternehmen immer wieder hören: einfach, einfach, einfach. Unsere Produkte müssen einfach sein. Einfach in der Bedienung, aber auch einfach in den Rahmenbedingungen.

Deshalb ist es so wichtig, dass wir integrierte Mobilität aus einer Hand anbieten. Nur so reduzieren wird den Prozessaufwand beim Kunden auf ein Minimum, denn wer möchte heute noch eine Vielzahl unterschiedlicher Lieferanten oder Vertragspartner managen?

– **Wie waren die ersten Kundenreaktionen?**

B. Bender: Tatsächlich haben wir in einigen Gesprächen schon angekündigt, dass wir die-

ses Produkt nun anbieten können und anschließend positives Feedback bekommen. Mich persönlich freut vor allem, dass wir bereits Bestandskunden davon begeistern konnten und langfristig gebunden haben.

– **Es wird zum einen immer häufiger über die Verschmelzung von „Fleet“ und „Travel“ gesprochen, zum anderen über Alternativen zum klassischen Firmenwagen, weil dieser nicht mehr für jede Nachwuchskraft ein Statussymbol darstellt – zwei Entwicklungen, die Ihrem Konzern als Gesamtmobilitätsanbieter vom Auto über Carsharing bis hin zu Rad und Bahn zugutekommen würden. Man hat den Eindruck, dass zwar viel darüber gesprochen wird, aber sich konkret nur bei einigen wenigen Unternehmen etwas ändert. Wie weit sind die Unternehmen in diesem prophezeiten Wandelungsprozess Ihrer Ansicht nach schon?**

B. Bender: Da gebe ich Ihnen recht, darüber wird in der Tat viel gesprochen und trotzdem fehlt manchmal noch der entscheidende Wille zur Umsetzung.

Ich würde der Verschmelzung von Fleet und Travel sogar noch einen Aspekt hinzufügen wollen, und zwar den des Personalmanagements. Wir legen unseren Fokus als DB Rent auf integriertes Mobilitätsmanagement. Nehmen Sie etwa Corporate Carsharing. Damit kann dem Mitarbeiter neben den geschäftlichen Vorteilen auch privat ein echter Mehrwert geboten werden, und das auf Basis unseres entwickelten Pay-per-Use-Ansatzes. Das heißt konkret, für unseren Kunden entfällt jegliches Auslastungsrisiko und gleichzeitig ist eine tolle Arbeitgeberleistung entstanden.

Sicher ist, der Trend der Verschmelzung wird sich durchsetzen. Es ist an uns, mit weiteren guten Produkten zu überzeugen. Entscheidend ist letztendlich für den Kunden, dass wir ein breites Mobilitätsportfolio bieten, das leicht und komfortabel abrufbar ist. Kürzlich hat uns ein Kunde als die „eierlegende Wollmilchsau“ bezeichnet – wir fanden, das war ein phantastisches Kompliment.

– **Herr Bender, vielen Dank für das Gespräch.**

| Interview: Mireille Pruvost

Anzeige

Driver[™]
Fleet Solution

www.driver-fleet-solution.de

REIFENMANAGEMENT UND SERVICE FÜR IHREN FUHRPARK

- Bundesweit flächendeckendes Service-Netz mit einheitlichen Qualitätsstandards
- Fuhrparkspezifische Marken- und Produktstrategien zur Kostenreduzierung im Reifenbereich
- Online-Auftragssystem und -Abrechnungsplattform für eine einfache und schnelle Abwicklung
- Umfassende Kostentransparenz durch Zentralfakturierung elektronisch oder in Papierform
- Individuelles Reporting – Autorisierung auf Fahrzeugebene möglich
- Auf Wunsch bevorzugte Ausrüstung mit Umweltreifen zur Senkung der Fuhrparkkosten und zur Erfüllung der Umweltrichtlinien Ihres Fuhrparks

