

Der Preis der Flexibilität

Die Mietwagen sind teuer und haben oft ungewohnt hohe Tachostände. Wir sprachen mit Vinzenz Pflanz, President Corporate Sales/CSO bei Sixt, übers Mieten und das neue Auto-Abo.



Foto: Michael Blumenstein/Autoflotte

Vinzenz Pflanz kennt das Mietgeschäft schon lange und weiß, dass sich auch dies wandelt

Nicht immer liegen die Wünsche der Dienstwagenfahrerinnen und der Fuhrparkverantwortlichen deckungsgleich aufeinander. Das wird in der Umfrage des Marktforschungsinstituts Puls deutlich. Die Franken befragten im Auftrag von Autoflotte 225 Dienstwagenfahrerinnen und 200 Fuhrparkleiter zu den Präferenzen bei den Themen Elektromobilität, Corporate Carsharing und Auto-Abo. Die ausführlichen Ergebnisse lesen Sie in der nächsten Autoflotte 8/9. Deutlich wurde dabei, dass sich beide Seite flexiblere Mobilitätslösungen wünschen. Wie dies bei den Dienstleistern ankommt, haben wir mit Vinzenz Pflanz, CSO Sixt, besprochen.

In der von Autoflotte beauftragten Umfrage durch Puls Marktforschung zeigte sich, dass die Fuhrparkleiter flexiblere Finanzierungsmöglichkeiten als das

klassische Leasing wünschen. Teilen Sie diesen Wunsch?

Vinzenz Pflanz: Auch wir bei Sixt nehmen diesen Wunsch sehr deutlich wahr. Insbesondere in den letzten zwei Jahren haben sich mitunter durch Corona-Pandemie und Home-Office die Mobilitätsbedürfnisse verändert. Unsere Kunden fragen mehr nach individuellen, digitalen und nachhaltigen Mobilitätslösungen, die flexibel nach Bedarf eingesetzt werden können. Aus diesem Grund bieten wir unseren Kunden unterschiedliche Abo-Modelle an, die einen Bedarf ab 28 Tagen abdecken und den Dienstwagen teilweise sogar substituieren.

Wie kommt Sixt diesem Trend nach Flexibilität noch nach?

V. Pflanz: Unsere höchste Priorität ist es, unsere Kunden mobil zu halten und ihnen

Produkte anbieten zu können, die vollkommen auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Daher adjustieren wir unser Angebot stetig, machen Umfragen und gehen in den Dialog mit unseren Kunden. Wir bieten alle Services aus einer Hand. Egal bei welchem Interimsbedarf – Sixt hat die passende, flexible und kostengünstige Lösung. Darüber hinaus bietet Sixt ein ganzheitliches Konzept zur Transformierung einer Leasing-Dienstwagen-Policy hin zu einer innovativen und mitarbeiterzentrierten Mobilitäts-Policy. Jeder Mitarbeiter findet hier die passende Mobilitätslösung. Auslastungslücken und Fahrzeug-Stillstand werden minimiert, der Fuhrpark flexibilisiert und die Bilanz entlastet, da Mietfahrzeuge nicht nach IFRS 16 bilanziert werden müssen. Kunden profitieren von kurzen Laufzeiten und Fahrzeugen, die im Pannenfall einfach getauscht werden können. Mit Sixt heißt es fahren statt kümmern.

Die Preise für Mietfahrzeuge sind aktuell ebenso gestiegen wie die Laufleistungen. Die Firmen zahlen also mehr und erhalten ältere Autos mit hohen Tachoständen. Wie lang hält diese Situation noch an?

V. Pflanz: Natürlich hat die verminderte Produktion von Fahrzeugen und die Verschiebung hin zu größeren Modellen, bedingt durch die Störung der Lieferketten, Halbleitermangel und Ukraine-Krieg, Auswirkungen auf die Vermietindustrie. Aktuell sind die Zulassungszahlen der Autovermieter stark rückläufig und die verkürzte Produktionsmenge steht nun einer höheren Nachfrage gegenüber. Dies führt aktuell zu einem deutlichen Preisanstieg, der sich wieder nivellieren wird, sobald die verfügbare Fahrzeugmenge wieder ansteigt.

Spiegeln wir die Situation auf dem Mietmarkt einmal auf das Auto-Abo. Wie alt sind die Fahrzeuge, die angeboten werden, im Schnitt und kann ich als Nutzer

zwischen verschiedenen Fahrzeugen wählen – auch was das Alter und den Tachostand betrifft?

V. Pflanz: Zum jetzigen Zeitpunkt besteht unsere Flotte nach wie vor aus jungen Fahrzeugen, da wir immer wieder Neufahrzeuge einsteuern. Wenn sich die aktuelle Lage allerdings nicht ändert, müssen wir von einem Anstieg des Durchschnittsalters und der Kilometerleistung ausgehen, was sich aber in einem Rahmen von immer noch neuwertig geltenden Fahrzeugen bewegen wird. Grundsätzlich haben unsere Kunden die Buchungsmöglichkeit einer Kategorie und können weder ein bestimmtes Modell noch Kilometerstand oder Alter auswählen.

Geht das alles per App?

V. Pflanz: Sixt+ als Auto-Abo lässt sich perfekt mit der Sixt-App verwalten. So tragen Sie beispielsweise Ihren Kilometerstand

ein, ändern Ihr Kilometerpaket sowie Ihre Zahlungsarten und noch vieles mehr. Die Sixt-App bietet Überblick über Ihr Auto-Abo und ermöglicht unseren Kunden die flexible Nutzung unserer weiteren Produkte Sixt rent, Sixt share und Sixt ride über dieselbe Plattform.

Kann die App unterscheiden, ob ich eine Buchung als Privatperson vornehme – und dies auch privat zahle – und einer Buchung als Arbeitnehmer?

V. Pflanz: Die Sixt-App ermöglicht die Anlage von unterschiedlichen Profilen, welche dann jeweils zur Nutzung als Privatperson oder für Buchungen als Arbeitnehmer genutzt werden können. Möchte der Kunde eine geschäftliche Buchung machen, wählt er das gewünschte Profil aus und Firmentarif sowie Zahlungsarten werden direkt angewendet.

Welche ersten Erkenntnisse gibt es über das Verhalten der Auto-Abo-Nutzer? Wie lang abonnieren sie ein Auto? Wie oft wird innerhalb der Abo-Laufzeit das Fahrzeug getauscht?

V. Pflanz: Generell kann man sagen, dass vor allem Personen aus urbanen Regionen sowie Personen, die in Zeiten von Unsicherheiten gerne auf den Kauf des Zweitwagens verzichten möchten, zu den Hauptnutzern des Auto-Abos gehören. Die Durchschnittsnutzung eines Auto-Abos beträgt aktuell sechs bis sieben Monate und wir beobachten, dass die Dauer stetig länger wird. Die enorm flexible Nutzung mit der Pausierungs-Option, womit dann auch ein Fahrzeugwechsel einhergeht, wird sehr gut angenommen.

Herzlichen Dank, Herr Pflanz, für das Gespräch.

red

Anzeige

Einfach finden!

Autoflotte Flottenlösungen.

Hier finden Sie die Dienstleister aus der Fuhrpark-Branche:

www.autoflotte.de/flottenloesungen

QR-Code scannen!



Autoflotte.de