

# „Viele attraktive Neuheiten“

**Interview** | Jaguar Land Rover gehörte 2014 zu den Flottengewinnern. Mit neuen Produkten und Services soll der Aufwärtstrend 2015 anhalten, so Flottenchef Thomas Schmidt.

— **Herr Schmidt, 2014 lief es rund bei Ihnen: Jaguar lag im Flottenmarkt 1,8 Prozent über Vorjahr, Land Rover sogar rund 30 Prozent. Von Januar bis Mai 2015 gingen die Jaguar-Flottenzulassungen aber um 16 Prozent zurück. Was sind die Gründe für diese Entwicklung?**

Die Gründe sind produktionsbezogen und der Absatz läuft unseren Erwartungen entsprechend. Die XF-Produktion ist bereits ausgelaufen, und wir sind in der guten Situation, dass fast alle Jaguar XF bereits verkauft sind. Die neue Generation XF wurde im April präsentiert und kommt im Oktober dieses Jahres auf den Markt. Der neue Jaguar XE wurde am 13. Juni bei unseren Händlern eingeführt, sodass wir ab dem Zeitpunkt wieder Wachstum erwarten.

— **Welche Entwicklung erwarten Sie für den weiteren Verlauf des Jahres 2015?**

Ich gehe davon aus, dass wir spätestens im August deutlich über Vorjahr liegen werden. Bei Jaguar konnten wir den Gewerbekundenanteil in den letzten vier Jahren um 30 Prozent auf aktuell rund 22 Prozent steigern, bei Land Rover um 100 bis 120 Prozent auf jetzt etwa 35 Prozent. Insbesondere mit dem neuen XE, dann im Herbst mit dem XF sowie im nächsten Jahr mit dem F-Pace wird der Gewerbekundenanteil voraussichtlich deutlich ansteigen.

— **Was bedeutet das in absoluten Zahlen?**

Im Vergleich zu 2014 erwarten wir bei Jaguar ein spürbares Wachstum. Bei Land Rover haben wir mit rund 7.000 gewerblichen Neuzulassungen, zu denen 1.600 Land Rover Defender zählen, bereits ein sehr hohes Niveau erreicht. Da stoßen wir natürlich ab einem bestimmten Volumen auch an unsere Kapazitätsgrenzen. Deshalb planen wir das Wachstum vornehmlich über die Marke Jaguar.

— **Welche strategischen Ansätze verfolgen Sie, um dieses Ziel zu erreichen?**

Mit unseren Fleet-Business-Centern haben wir Schwerpunkthändler speziell für Gewerbekunden geschaffen. Und mit unseren zertifizierten Fuhrparkmanagementberatern vor Ort bieten wir eine Vielzahl von maßgeschneiderten Serviceleistungen, die speziell



Fotos: Jaguar Land Rover

**Neuaufgabe** | Im Herbst startet Jaguar mit der zweiten Generation des XF

auf Gewerbetreibende zugeschnitten sind. Dieses Konzept ist sehr erfolgreich und hat eine durchweg positive Resonanz, sodass wir neue Standorte planen.

— **Was planen Sie da konkret?**

Wir haben derzeit 14 aktive Fleet Business Center. Ende des Jahres sollen es 20 sein. Die neuen Standorte wollen wir vor allem in Ballungsgebieten aufbauen. Unser Ziel ist

außerdem ein bundesweit einheitliches Leistungsspektrum, das wir auch erweitern: Servicekomponenten können Hol- und Bringdienste, bundesweite Testfahrten oder auch die gemeinsame Auslieferung über die Fleet Business Center sein.

— **Welche Gewerbekunden sprechen Sie vornehmlich an?**

Unsere Hauptzielgruppe sind kleine und mittelständische Unternehmen mit bis zu 100 Fahrzeugen im Fuhrpark. Gerade im Mittelstand kann der User Chooser auf Grundlage freier Car Policies häufig selbst entscheiden, ob er Auto A, B oder C nimmt. Und da sehen wir durchaus, dass Dienstwagenfahrer gerne einen Jaguar oder Land Rover als Alternative zu etablierten Marken fahren, und dies bei gleicher Wirtschaftlichkeit.

— **Von welchen Ihrer – neuen – Produkte versprechen Sie sich im Flottengeschäft den größten Erfolg?**

Bei Land Rover wird der Range Rover Evoque nach wie vor mehr als nachgefragt. Er ist im Flottensegment momentan unser Volumenauto. Ich sehe im Discovery Sport ein ebenso hohes Potenzial. Begünstigt wird dies ebenfalls vom Wandel in den Car Policies, denn die meisten Unternehmen lassen mittlerweile SUVs heute zu. Bei Jaguar werden der XE und der neue XF, der im September kommt, zu unseren Volumenfahrzeugen avancieren. Auch vom F-Pace



**Thomas Schmidt, Leiter Fleet & Business Jaguar Land Rover Deutschland** | „Mit ‚Jaguar Care‘ zeigen wir, dass wir von unserer Qualität überzeugt sind.“

versprechen wir uns in den nächsten Jahren einen Flottenerfolg.

**– Mit welchen weiteren Neuheiten können die Flottenkunden rechnen? Wird es den XE und den XF auch (wieder) als Kombi geben?**

Wir haben aktuell mit Discovery Sport, XE und XF sehr viele attraktive Neuheiten für das Flottensegment. Im nächsten Jahr kommen das Range Rover Evoque Cabrio und der Jaguar F-Pace hinzu. Darüber hinaus planen wir vieles, über das wir heute noch nicht sprechen können. Und neben dem Kombi gibt es noch viele andere mögliche Karosserievarianten. Wir fokussieren uns zunächst darauf, die einzelnen Modellreihen erfolgreich im Markt zu etablieren.

**– In Zukunft wollen Sie für alle Modelle auch Business-Pakete anbieten ...**

Richtig. Den XE bieten wir erstmals mit zwei attraktiven Paketen an, auch für den neuen XF wird es solche Pakete geben. Und mit dem Discovery Sport starten wir im Modelljahr 2016 dann bei Land Rover mit besonderen Business-Ausstattungen.



**Erfolgschancen** | Der Discovery Sport besitzt laut Land Rover hohes Potenzial im Flottenmarkt

**– Mit dem XE haben Sie das neue Serviceprogramm „Jaguar Care“ eingeführt, welches drei Jahre Garantie ohne Kilometerbegrenzung inklusive Wartung/Inspektion beinhaltet. Wie reagieren die Kunden auf das Angebot?**

Wir zeigen den Kunden mit „Jaguar Care“, dass wir von unserer Qualität überzeugt sind. Und es kommt sehr gut an – übrigens auch bei den Leasinggesellschaften. Denn wenn ein Großkunde wie üblich einen Full-Service-Tarif wählt, macht sich dies auch in einer niedrigeren Wartungs- und Verschleißrate bemerkbar. Denn die Inspektionskosten werden von uns direkt mit dem Händler abgewickelt. Die Leasinggesellschaft muss also nur noch den Verschleiß kalkulieren. Mit Blick auf die Total Cost of

Ownership bieten wir also deutliche und attraktive Vorteile.

**– Wird das Angebot für weitere Jaguar-Baureihen erhältlich sein?**

„Jaguar Care“ wird es auch für den neuen XF geben.

**– Wird es darüber hinaus in Zukunft weitere flottenrelevante Services bei Jaguar Land Rover geben?**

Ja, in Kooperation mit der ALD bieten wir seit dem 1. April das Jaguar beziehungsweise Land Rover Fleet & Business Leasing an. Das ist für uns ein Meilenstein. Vor allem die Fleet Business Center sind von dem neuen Tool begeistert, denn sie können den Firmenkunden jetzt unter der eigenen Marke ein komplettes Full-Service-Leasing-Angebot anbieten – inklusive Tankkarten, Wartung, Verschleiß, Reporting, Reifenersatz und allem anderen bis hin zur Schadensabwicklung.

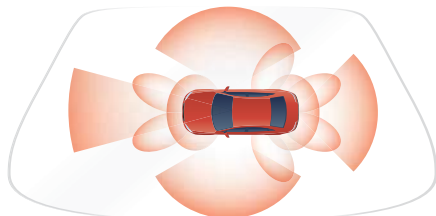
**– Herr Schmidt, vielen Dank für das Gespräch.**

| Interview: Christian Frederik Merten



**BEI CARGLASS® STEHT SICHERHEIT AN ERSTER STELLE!**

Deutschlandweit Kalibrierung der Fahrerassistenzsysteme, falls dies bei einem Neueinbau der Windschutzscheibe nötig sein sollte.



Kostenlose 24-h-Hotline:  
0800 - 08 87 355  
Online unter:  
[www.carglass4fleets.de](http://www.carglass4fleets.de)