

# „Luxus auf Schwedisch“

**Interview** | Volvo-Deutschland-Flottenchef Rüdiger Hüttemann über den neuen XC90, Fuhrparkdienstleistungen und die Kernwerte der schwedischen Marke.



Foto: Volvo Car Germany

**Flottenchef Rüdiger Hüttemann am XC90** | Das neue große Volvo-SUV verkörpert die aktuelle Designsprache der Schweden

## – Herr Hüttemann, seit Juni steht der neue XC90 bei den Händlern. Wie ist die erste Resonanz auf das Auto?

Der neue Volvo XC90 zeigt, wohin der Weg bei Volvo in Sachen Design, Technik und Ausstattung führt. Wir hatten bereits zur Markteinführung über 3.500 Vorbestellungen. Darüber freuen wir uns sehr. Entsprechend dem hohen Anteil an Gewerbe- und Flottenkunden dominiert dabei der Dieselmotor D5. Was uns ein wenig überrascht, ist der hohe Anteil des Plug-in-Hybrids T8 Twin Engine. Diese Variante haben bislang über zehn Prozent aller XC90 Kunden geordert, gerechnet haben wir mit rund fünf Prozent. Die Lieferzeiten bei aktuellen T8-Bestellungen reichen daher bereits in das Jahr 2016, aber wir bemühen uns derzeit um weitere Produktionsplätze.

## – Ist der XC90 der Beginn einer Höherpositionierung der Marke Volvo?

Wir sehen uns als erste Alternative zu den deutschen Premiummarken. Und der neue XC90 ist die Volvo-Interpretation von Luxus auf Schwedisch. Auch das spiegelt sich in den Vorbestellungen wider: Die luxuriöse Ausstattungslinie Inscription hat bislang

einen hohen Anteil, davon leiten wir ab, dass viele Entscheider das Fahrzeug bestellen. Auch wenn die sportliche Ausstattungslinie R-Design erst ab September produziert wird, zeigt sich schon jetzt, dass Kunden einen großen Umfang an Optionen bestellen.

## – In den ersten fünf Monaten 2015 ist Volvo im Flottenmarkt um 5,9 Prozent und damit etwas weniger als der Gesamtmarkt gewachsen. Welchen Beitrag soll der neue XC90 zur weiteren Entwicklung der Marke im Flottensegment leisten?

Wir haben uns bisher nahezu auf Marktniveau entwickelt. Ein Grund ist, dass wir zu Jahresbeginn eine unveränderte Modellpalette am Start hatten. Und unter diesen Bedingungen ist das eine gute Leistung. Genaue Prognosen veröffentlichen wir nicht, aber wir sind zuversichtlich, dass wir uns mit der Einführung des neuen XC90 im Laufe des Jahres noch weiter steigern und stärker wachsen können als der Markt.

## – Welche Modelle sind darüber hinaus Ihre Flottenzugpferde?

Insbesondere der Kombi Volvo V60, der im Moment sehr stark von der Linje Business

profitiert, hat in den letzten Monaten deutlich zugelegt. Und mit dem SUV Volvo XC60 haben wir seit 2009 im sechsten vollen Verkaufsjahr in Folge zugelegt. Nach wie vor spielt auch der große Kombi Volvo V70 eine wichtige Rolle im Flottengeschäft. Wir müssen jedoch zwischen User-Choosern und reinen Funktionsflotten unterscheiden. Bei den User-Choosern sind XC60 und V70 die präferierten Fahrzeuge, bei Funktionsflotten sind es der V60 und der kompakte Volvo V40. Bei Letzteren haben wir aber noch Entwicklungspotenzial.

## – Mit welchen Argumenten möchten Sie künftig mehr Flottenkunden von Volvo überzeugen?

Neben sehr guten Fahrzeugen haben wir Vertriebsprogramme, die es den Händlern ermöglichen, den Kunden abhängig von der Fuhrparkgröße adäquate Konditionen anzubieten. Darüber hinaus können Kunden, die regelmäßig Fahrzeuge beziehen, selbst individuelle Rahmenverträge mit Volvo Car Germany vereinbaren. Generell hängen die Konditionen von der Fuhrparkgröße ab, verschiedene Kriterien nehmen aber ebenfalls Einfluss.

### – Eine wichtige Rolle spielen aber auch Dienstleistungsangebote ...

Wir bieten über Volvo Car Financial Services attraktive Leasingvarianten an und unterstützen es auch, wenn der Kunde eine freie Leasinggesellschaft wählt. Und mit Volvo Pro haben wir ein modulares Full-Service-Produkt, für das es auch spezielle Großkunden-Konditionen gibt. Zum Jahresende starten wir zudem mit einem Flottenmanagementangebot für mittlere und größere Fuhrparks, das besondere Full-Service-Angebote und zum Beispiel Tankkarten integriert.

### – Der XC90 ist der Start Ihrer Modelloffensive. Mit welchen Volvo-Neuheiten können die Kunden in den nächsten Jahren rechnen?

Bereits 2018 wird der XC90 unser dienstältestes Modell sein. Aktuell führen wir neben dem XC90 unseren S60 und V60 als höhergelegte, robustere Cross-Country-Variante ein. 2016 lösen der Volvo S90 und der V90 den S80 sowie den V70 ab. Den V90 wird es ebenfalls als Cross Country geben, der den XC70 beerbt. Das Kürzel XC wird in Zukunft ausschließlich für die reinen SUVs stehen. 2017 folgt dann die vollständig erneuerte 60er-Baureihe, also S60, V60 und XC60, ebenfalls auf unserer neuen skalierbaren Produkt-Architektur. Anschließend freuen wir uns auf die neuen Modelle mit dem Typenschild 40.

### – Auch große Volvo werden künftig ausschließlich mit Vierzylinder-Motoren angeboten. Wird den Kunden der Sechszylinder fehlen? Er ist ja auch ein Statussymbol ...

Es mag sicherlich Kunden geben, die nach wie vor Zylinder zählen. Wir glauben aber, dass wir mit unseren Drive-E-Vierzylindermotoren ein sehr gutes Leistungs-Effizienz-Verhältnis haben. Und wir sehen, dass es einen recht großen Markt für Fahrzeuge mit diesem Antriebsstrang gibt. Die Leistung des

XC90 überzeugt unsere Kunden auch ohne einen Sechszylinder. Und wer das Fahrzeug gefahren ist, wird – wenn er nicht extrem motoreffizient ist – auch nichts vermissen. Schließlich ist es ja auch nicht so, dass wir keine Leistung anbieten: Gerade mit dem Hybridantrieb sind wir diesbezüglich auf dem Niveau der Sechs- oder Achtzylinder-Triebwerke.

### – Rückt Volvo also neben der Sicherheit künftig auch das Thema Umwelt in den Kern seiner Markenwerte?

Unser Anspruch ist es weiterhin, mit jedem neuen Volvo eines der sichersten Fahrzeuge im Markt zu haben. Aber auch die Themen Qualität und Umwelt gehören seit jeher zu den Markenwerten. Schauen Sie sich den neuen XC90 an: Beim D5 mit einer Leistung von 225 PS liegt der CO<sub>2</sub>-Wert bei gerade einmal 149 Gramm pro Kilometer.

Das Thema besitzt ja hohe Flottenrelevanz, viele Car Policies werden an Verbrauchswerten oder dem CO<sub>2</sub>-Ausstoß ausgerichtet. Unser vierter Kernwert ist das Design: Unser schwedisches Design ist für uns ebenfalls ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal.

### – Seit Kurzem haben Sie unter dem Schlagwort Schwedenflotte auch ganz neue Mobilitätsformen im Angebot ...

Über das Leasing hinaus fordern die Kunden verstärkt flexible Mobilität auch über kürzere Perioden, zum Beispiel Kurz- oder Langzeitmietverträge für Projektmitarbeiter. Über unsere Händler erhält der Kunde deshalb seit Frühjahr eine variable Mobilitätsdienstleistung, die wir zusammen mit CCUnirent entwickelt haben. Die Schwedenflotte weist Parallelen zum Carsharing auf: Wer kurzfristig ein Auto benötigt, kann es sich schnell und einfach bei seinem Volvo-Händler besorgen

– teils auch mit elektronischem Fahrzeugzugangssystem via Smartphone-App. Wir befinden uns derzeit noch in der Implementierungsphase und unser Fokus liegt zunächst nicht auf der „One-way“-Vermietung. Mittelfristig wollen wir zusammen mit unseren Händlern auch verstärkt das Management von Poolwagen-Flotten in Fuhrparks unterstützen.

### – Auf welche Resonanz stößt Ihre Telematiklösung Volvo On Call derzeit bei Flottenkunden?

Volvo On Call bietet auch für Flottenkunden interessante Leistungen, zum Beispiel ein elektronisches Fahrtenbuch. Die Penetrationsrate ist derzeit aber noch entwicklungs-fähig. Generell besitzt das Thema Konnektivität bei uns aber einen hohen Stellenwert. Online-Funktionen werden kommen oder sind teilweise schon da, wie das Service-Booking. Und „My Volvo“ ist letztendlich der personalisierte Online-Zugang für jeden Kunden zu seinem Fahrzeug, zu nützlichen Informationen, Neuheiten und Angeboten von Volvo. Das sind Themen, die wir auch in Zukunft weiterentwickeln.

### – Welche Datenschutzrisiken sehen Sie mit Blick auf die zunehmenden Telematiklösungen? Auch der Flottenkunde wird ja zunehmend gläserner ...

Unsere Aufgabe als Hersteller und Anbieter ist es natürlich, alle sicherheitsrelevanten und datenschutzrechtlichen Aspekte zu erfüllen. Wir tun von unserer Seite auf jeden Fall alles dafür Nötige. Seitens der Kunden gibt es diesbezüglich bei uns auch keine spürbaren Bedenken.

### – Herr Hüttemann, vielen Dank für das Gespräch.

| Interview: Christian Frederik Merten

Anzeige



## LAPID

[www.lapid.de](http://www.lapid.de)

## LapID - Elektronische Führerscheinkontrolle mit und ohne Smartphone

- Fälschungs- und manipulationssicheres System vom Marktführer
- Eigenkontrolle möglich dank patentierter Technik
- An über 1.200 Prüfstationen oder mit der LapID Manager App