Auf den Schweden gekommen

„Schwedenleasing" | Volvo will ab diesem Jahr im Flottengeschäft angreifen und mit dem XC90, S90 und V90 die Fuhrparks erobern. Die Angebote gehen dabei über ein normales Full-Service-Leasing hinaus.

Bunt gestrichene Holzhäuser, majestätisch anmutende Elche und ein nicht enden wollender Mittsommer vor einer grünen Naturlandschaft – mit Schweden verbinden die meisten Menschen ein angenehmes, typisch skandinavisches Lebensgefühl.

Auch der Importeur Volvo gehört für viele in dieses Bild. Dieser hat sich für die nächsten Jahre hohe Ziele gesetzt, denn die kleine Premiummarke will ihren derzeit einprozentigen Marktanteil in Deutschland bis 2020 verdoppeln und die Marke von 60.000 Einheiten knacken. Weltweit sollen dann jährlich 800.000 Volvo-Neufahrzeuge auf die Straßen rollen.

Um die Premiumverkäufe anzukurbeln und Händlerzufriedenheit sowie Kundenloyalität zu erhöhen, wurde im Sommer vergangenen Jahres das Finanzierungsgeschäft mit der VCFS Germany GmbH gestärkt – einem Joint Venture der Volvo Car Germany und der Santander Consumer Bank mit Firmensitz in Köln-Deutz.

Foto: VCFS Germany

Mit Handschlag besiegeltes Joint Venture | Thomas Mengelkoch (l.), Direktor Finanzen bei Volvo Car Germany, und Rainer Thies, Geschäftsführer der Santander Consumer Leasing, arbeiten nun zusammen

Gründung einer neuen Autobank | Da Volvo Cars Ende 2010 ohne die Volvo Autobank an das chinesische Unternehmen Geely verkauft wurde, fehlte für den Handel damals ein neuer Finanzdienstleister. Mit der Santander Consumer Bank fand der Importeur allerdings innerhalb von nur zwölf Monaten einen Refinanzierungspartner und schaffte einen reibungslosen Bankenwechsel, mit dem gleichzeitig das gesamte Händlernetz zum Januar 2012 transferiert wurde.

„Für unseren Wachstumsplan 2020 sind die Geschäftsbereiche ‚Financial Services' und ‚Versicherung' ebenso wie der Handel eine wichtige Säule und damit das Joint Venture auch Bestandteil des Wachstumsplans, in das wir kräftig investiert haben", erklärt Thomas Mengelkoch, Direktor Finanzen bei Volvo Car Germany. Mittlerweile gehören 14 Mitarbeiter zum Joint Venture.

Angriff im Flottengeschäft | Seit Januar dieses Jahres setzt man beim Finanzdienstleister unter dem Namen „Schwedenleasing – Full Service Mobility" nun verstärkt auf Leasing-Angebote und damit das Gewerbekundengeschäft mit seinen kleinen wie großen Flotten. Konkret sollen den Kunden alle relevanten Bausteine des Full-Service-Leasing von Wartung und Verschleiß sowie fuhrparkgerechter Abrechnung bis hin zur Führerscheinkontrolle zur Verfügung gestellt werden. Dafür werden fünf Außendienstmitarbeiter zusätzlich bereitgestellt.

Zusätzliches Volumen erhofft man sich von diesen neuen Dienstleistungen bei Volvo besonders in Verbindung mit den Modellen XC90, S90 und V90 in den mittleren bis großen Fuhrparks. Ziel ist es laut Mengelkoch, in 2016 neue Flottenkunden mit einem Abnahmevolumen im deutlich vierstelligen Bereich auf dem deutschen Markt zu gewinnen.

„Der Markt birgt noch sehr viel Potenzial und geht gleichzeitig immer mehr in Richtung Mobilität", sagt Geschäftsführer Rainer Thies von der Santander Consumer Leasing und führt aus: „Daher haben wir unsere neue Dienstleistung auch unter dem Namen ‚Schwedenleasing – Full Service Mobility' gebrandet. Unser Service geht über ein normales Full-Service-Leasing hinaus."

Das sei sinnvoll, da die Fuhrparkbetreiber vom Handel sowohl umfassend zu den Kosten beraten als auch mit Leihwagen und einem hochwertigen Werkstattservice versorgt werden wollten. Das heißt: Die Mobilität des Kunden stehe im Vordergrund und sei immer sichergestellt.

Innovative IT-Lösung | Zudem wurde eine neue und innovative IT-Landschaft geschaffen, um den Verkäufern die Möglichkeit zu geben, so flexibel wie möglich mit den Dienstleistungsbausteinen arbeiten zu können. Auch die Kundendaten wurden extra bedacht, um sie effizienter nutzen zu können. „Wir möchten bereits frühzeitig mit dem Portfolio dieser Daten arbeiten", sagt Mengelkoch. Der optimale Zeitpunkt für die Neuverhandlung eines Leasingvertrages seien nicht lediglich die letzten sechs Monate. „Das kann in Abhängigkeit der Marktgegebenheiten auch früher schon Sinn machen", ist er überzeugt.

Eine Leasingwertstrategie soll die Risiken für den Handel minimieren und die Restwerte stabil halten, indem Volvo diese bis zu einem bestimmten Prozentwert modellunabhängig unterstützt und damit einen Teil der Marktrisiken übernimmt. Am Gewinn des Handels sei der Importeur hingegen nicht beteiligt. | *Daniela Kohnen*