

„Künftig eine Referenzrate“

Interview | Stefan Wieber, Flottenchef bei Ford in Deutschland, über die Allrad-Offensive der Kölner, die Resonanz auf die Langzeittestfahrt und die Weiterentwicklung von Ford Lease Fleet.

– **Der Flottenmarkt wuchs 2015 um zehn Prozent, die Ford-Flottenzulassungen sogar um rund 26 Prozent. Was sind die Treiber?**

Stefan Wieber: Wir haben unsere Wachstumsziele 2015 bei den Pkw wie bei den Nutzfahrzeugen erreicht. Gerade bei den Nutzfahrzeugen lief es sehr gut für uns, wir sind in Europa die Nummer eins geworden. Die Mehrverkäufe bei den Pkw stützen sich insbesondere auf unsere neuen Baureihen. Der Mondeo hat mit einem Zuwachs von zirka 80 Prozent einen sehr großen Teil an unserem Erfolg, aber auch der Kuga mit plus 30 Prozent. Gegenüber dem Vorjahr ist das ja schon fast ein Quantensprung. Wir sind also rundherum zufrieden. Und ganz besonders freut uns, dass wir auch neue Kunden erreichen. Gerade der S-Max ist ein Auto, das viele Kunden auf uns aufmerksam macht, die heute noch nicht bei der Marke sind.

– **Wie kommt der neue S-Max konkret bei den Flottenkunden an?**

S. Wieber: Wir haben vom S-Max seit der Markteinführung im Sommer 2015 rund 3.500 Autos verkauft, mehr als wir selber kalkuliert hatten. Das führt bei dem einen oder andere Kunden leider auch zu Wartezeiten. Aber gerade im Flottenbereich stellt der S-Max ja eine attraktive Alternative zu so genannten Premium-Fahrzeugen dar. Man bekommt beim S-Max mehr Platz, mehr Variabilität, Allradantrieb oder Bi-Turbo-Diesel, und dies alles zu einer sehr attraktiven Rate. Wir sehen außerdem einen Trend beim Ausstattungsmix: Über 80 Prozent der Kunden ordern den S-Max in der gehobenen Titanium-Linie.

– **Gibt es diesen Trend zu höherwertigen Fahrzeugen auch beim Mondeo?**

S. Wieber: Der Mondeo überzeugt als Flottenfahrzeug mit herausragendem Design und sehr gutem Platzangebot. Er wird von Flottenkunden gekauft und dann zumeist als Business Edition. Dieses Sondermodell beinhaltet zu einem sehr vernünftigen Paketpreis flottenrelevante Ausstattungsdetails wie ein Navigationssystem, Nebelscheinwerfer oder den Ein- und Auspark-Assistenten. Wir bieten den Mondeo mit gehobener Ausstattung und zusätz-



Stefan Wieber, Direktor Gewerbe- und Großkundengeschäft bei Ford Deutschland | „Die Langzeittestfahrt ist bei vielen Kunden, die Ford bislang nicht auf dem Radar hatten, sehr gut angekommen.“

lichen Services ja auch in unserer neuen Top-Linie Vignale an, und die ist für kleinere und mittlere Flotten sicherlich interessant. Derzeit beträgt hier der Vignale-Anteil am Gesamtauftragsbestand des Mondeo bereits zwölf Prozent.

– **Welche weiteren Baureihen werden die Vignale-Linie ergänzen?**

S. Wieber: Noch in diesem Jahr werden wir die Vignale-Linie um den S-Max ergänzen. Kuga Vignale und Edge Vignale werden folgen, hier gibt es aber noch keine konkreten Markteinführungstermine.

– **Wie geht es 2016 bei Ford weiter?**

S. Wieber: Im Frühjahr 2016 werden wir neue Euro-6-Motoren für die Nutzfahrzeuge vorstellen. Und bei den Pkw stehen unsere Fahrzeuge mit intelligentem Allradantrieb im Mittelpunkt, den wir zum Beispiel für den Mondeo, den S-Max und den Galaxy im Programm haben. Außerdem setzen wir unsere Produktoffensive fort: Ich denke in diesem Zusammenhang zum Beispiel an unser drittes SUV, den Ford Edge, der ab sofort bestellbar ist und unsere SUV-Palette in Europa nach oben abrundet. Die ersten Edge-Fahrzeuge werden wir voraussichtlich Anfang

Juni ausliefern. Das SUV-Segment boomt auch im Flottenbereich, und daher denke ich, dass wir mit dem Edge unsere sehr junge Modellpalette um ein sehr erfolgreiches Fahrzeug ergänzen. Deshalb sind wir auch so selbstbewusst zu sagen: Wir wachsen 2016 im Flottenbereich nochmal um drei bis vier Zehntel.

– **Welche Erwartungen haben Sie im Flottensegment an den Allradantrieb?**

S. Wieber: Wir erwarten stark steigende Einbauraten. Wir sehen inzwischen, dass man auch in den klassischen Flottensegmenten durchaus Allradquoten von 50, 60 oder mehr Prozent erzielen kann. Und unser System ist so konstruiert, dass der Kunde kaum Effizienz- und CO₂-Verluste hinnehmen muss und dass wir es kostengünstig anbieten können. Kurzum: Wir glauben, dass viele Flottenmanager den Allrad mitordern werden, weil er sich vom ersten Tag an bei Sicherheit und Zuverlässigkeit auszahlt.

– **In Detroit stellte Ford das Facelifit des Fusion vor, des US-Zwillings des Mondeo. Wann kommt der geliftete Mondeo?**

S. Wieber: Dass wir in den USA nun eine Modellpflege für den Fusion umsetzen, ist

dort sicherlich sinnvoll, da wir den Fusion in Nordamerika ja auch eineinhalb Jahre vor dem Mondeo eingeführt haben. Für den Mondeo steht diese Modellpflege aber noch nicht an. Denn der Mondeo ist ein sehr junges Fahrzeug. Sein Design, seine Motoren und seine Technologien sind alles andere als verbraucht oder überholt. Und die Mondeo-Palette ist erst seit dem vergangenen Jahr mit allen Funktionalitäten, allen Motoren und jetzt auch mit dem Allradantrieb komplett.

– Auch vom Kuga-Schwestermodell Escape ist für die USA ein Facelift angekündigt. Wann wird der Kuga überarbeitet?

S. Wieber: Der Kuga hat erst vor kurzer Zeit eine umfassende Modellpflege erhalten. Zu weiteren Maßnahmen oder Terminen können wir uns zum jetzigen Zeitpunkt nicht äußern.

– Zum 1. Januar haben Sie die „Ford-Langzeittestfahrt“ verlängert. Die Aktion startete im letzten Jahr, was sind die Details?

S. Wieber: Mit der Langzeittestfahrt möchten wir unsere neue Modellpalette gezielt bei kleineren und mittelgroßen Gewerbekunden bekannt machen. Basis dafür ist unser Gewerbetarnetzwerk mit geschulten Gewerbeverkäufern. Dort haben wir jedoch immer wieder eine gewisse Barriere verspürt bei Kunden, die einfach mal Autos einer anderen Marke ausprobieren wollen. Deshalb bieten wir mit der Langzeittestfahrt den Kunden nun die Möglichkeit, ein Ford-Fahrzeug für ein Jahr für eine sehr günstige Rate zu leasen. Technisch handelt es sich also um eine Langzeitmiete, und nach einem Jahr kann sich der Kunde entscheiden, ob er das Fahrzeug zurückgibt, ob er auf Basis seiner Erfahrungen ein anderes Ford-Fahrzeug spezifiziert oder das bereits gemietete Fahrzeug übernimmt.

– Welche Fahrzeuge können die Kunden testfahren?

S. Wieber: Die Langzeittestfahrt ist für alle Modelle vom Focus aufwärts erhältlich. Dabei gilt: ein Fahrzeug pro Modellreihe und Kunde. Die Gewerbetreibenden können also zum Beispiel einen Mondeo und einen Focus wählen, aber nicht drei Mondeo.

– Wie ist die Resonanz auf die Langzeittestfahrt?

S. Wieber: Die Langzeittestfahrt ist bei vielen Kunden, die Ford bislang nicht auf dem Radar hatten, sehr gut angekommen. Einen Engpass haben wir bei unseren Händlern

identifiziert: Der Handel hatte oft Schwierigkeiten, den Restwert zu kalkulieren, den er nach einem Jahr für die Autos ansetzt. Hier realisieren wir in der zweiten Auflage der Langzeittestfahrt aber entsprechende Veränderungen.

– Welche Konditionen gelten für die Langzeittestfahrt?

S. Wieber: Die konkrete Rate hängt natürlich vom jeweiligen Fahrzeug ab, für einen Focus Turnier Diesel beträgt diese zum Beispiel 289 Euro pro Monat. Immer inklusive sind Steuer, Versicherung sowie alle Überführungs- und Zulassungskosten. Außerdem entfallen Anzahlung und Schlussrate. Die Jahresfahrleistung beträgt 20.000 Kilometer, am Ende werden Mehr- oder Minderkilometer abgerechnet.

– Wie entwickelt sich Ford Lease Fleet?

S. Wieber: Ford Lease Fleet bieten wir zusammen mit der ALD mit einem eigenen zehnköpfigen Außendienst-Team an. Diese Ford-Lease-Fleet-Repräsentanten setzen zusammen mit unseren Ford-Gewerbetarnern vor allem bei Fuhrparks von 20 bis 49 Fahrzeugen an. In diesem Bereich haben wir noch weiter optimiert: Die Ford-Lease-Fleet-Kollegen haben jetzt auch die Möglichkeit, auf Testwagen zuzugreifen.

– Sie hatten im letzten Jahr aber auch angekündigt, den Rücknahmeprozess zu optimieren.

S. Wieber: Richtig, wir haben den Rücknahmeprozess weiter verfeinert. Das übernimmt inzwischen die Dekra beim Händler vor Ort, um bei der Rücknahme eine sehr zuverlässige, saubere Abgrenzung von Schäden und Risiken zu ermöglichen. Das ist gut angekommen. Außerdem haben wir das Innendienstteam intensiv geschult, so dass diese Mitarbeiter noch stärker ein Teil des Ford-Teams sind und sich mit unserer Marke identifizieren.

– Wie geht es künftig weiter bei Ford Lease Fleet?

S. Wieber: Für unsere gesamte Pkw-Modellpalette bieten wir künftig eine Referenzrate für hochausgestattete Fahrzeuge über 36 Monate Laufzeit und 15.000 Kilometer Jahresfahrleistung ohne Anzahlung. Diese Raten sind, wie wir meinen, sehr attraktiv und bilden für viele Kunden eine wirkliche Alternative zum Finanzleasing oder zur Finanzierung. Die Finanzierung bieten wir natürlich weiterhin an, aber im Rahmen des

Ford-Lease-Fleet-Angebots erwirbt man ein Fahrzeug mit Wartung und Verschleiß ohne Restwertrisiko und kann mit der monatlichen Rate ohne Überraschungen die Mobilitätskosten planen. Das ist es, was viele Unternehmer gerne möchten.

– Welche Angebote planen Sie in diesem Zusammenhang für Ihre Nutzfahrzeugkunden?

S. Wieber: Nutzfahrzeuge werden häufiger finanziert. Viele Kunden wünschen sich aber, dass wir auch die Nutzfahrzeuge stärker in das Ford-Lease-Fleet-Portfolio aufnehmen. Hier geht es vor allem darum, Wartung und Verschleiß in die monatliche Rate zu integrieren. Hieran arbeiten wir und möchten das in Kürze anbieten.

– Was heißt in Kürze?

S. Wieber: Wir bieten für den Ford Transit und für den Ford Custom in Kürze eine neue Euro-6-Motorengeneration an. Unser Ziel ist es, diese Fahrzeuge dann auch nahtlos in das Ford-Lease-Fleet-Portfolio aufzunehmen.

– In Nordamerika hat Ford seine neue Mobilitätsplattform Ford Pass vorgestellt, die mittelfristig auch nach Europa kommen soll. Worum handelt es sich dabei?

S. Wieber: Der Ford Pass ist ein Beitrag zu unserem Ziel, uns von einem reinen Automobilhersteller zu einem der führenden Mobilitätsanbieter zu entwickeln. Ford Pass soll nach jetzigem Stand bereits 2016 in Europa verfügbar sein. Vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung und der hohen Verbreitung von Smartphones möchten wir als Mobilitätsanbieter mit Ford Pass eine App anbieten, über die der Kunde all seine Mobilitätsbelange unkompliziert abwickeln kann. Und wirklich alle, nicht nur die, die sich um unsere Produkte drehen. Wie iTunes zum Beispiel bei Apple die Verbindung zum Kunden sicherstellt, wird der Ford Pass diese Rolle bei Ford übernehmen. Je nach Land werden sich die Umfänge sicherlich unterscheiden, aber überall möglich sind Basis-Funktionalitäten wie beispielsweise Service-Terminvereinbarungen oder direkte Carsharing-Buchungen. Wenn man weiterdenkt, bestehen sicherlich noch viele weitere Möglichkeiten wie zum Beispiel Diagnosefunktionen oder erweiterte Telematik-Funktionalitäten, die vom Flottenkunden immer stärker nachgefragt werden.

– Herr Wieber, herzlichen Dank für das Gespräch. | Interview: Christian F. Merten