

„Wichtige Ergänzung“

Interview | Rüdiger Hüttemann, Flottenchef bei Volvo in Deutschland, setzt große Hoffnungen in die neuen Modelle S90 und V90 sowie in das neue, Schwedenleasing genannte Full-Service-Leasing-Angebot.

– Die Volvo-Flottenzulassungen lagen 2015 mit plus 21,3 Prozent deutlich über dem Marktwachstum von rund zehn Prozent. Wo sehen Sie die Gründe für diese Entwicklung?

Rüdiger Hüttemann: Diese Entwicklung resultiert aus unserer Sicht aus starken neuen Fahrzeugen und weiterhin sehr gut akzeptierten, bekannten Modellen. Sicherlich hat der neue Volvo XC90 bereits einen wichtigen Beitrag dazu geleistet, auch wenn er noch nicht das komplette Jahr und zunächst nur mit zwei Motorisierungen zur Verfügung stand. Außerdem haben wir auch mit der 60er-Reihe und hier vor allem mit dem Volvo XC60 weiter zugelegt. Das ist schon außergewöhnlich für ein Auto, das sich im achten Jahr seines Lebenszyklus befindet.

– Weshalb kommt die 60er-Reihe, deren Nachfolger ja in den Startlöchern stehen, bei den Flottenkunden weiterhin so gut an?

R. Hüttemann: Die Kunden nehmen die 60er-Modelle nicht als alt wahr. Die Auffrischung 2013 hat den Autos sehr gut getan, und auch das Preis-Leistungs-Verhältnis passt. Beim Volvo XC60 partizipieren wir natürlich auch vom generellen SUV-Trend, keine Frage. Aber insgesamt haben wir doch ein gutes Angebotspektrum: Nehmen Sie unsere guten Leasingkonditionen, spezielle Serviceraten für Gewerbekunden oder speziell zugeschnittene Ausstattungen wie die Linje Business beim Volvo V60. Mehr als 60 Prozent der Gewerbe- und Flottenkunden haben sich 2015 für diese Ausstattung entschieden.

– Der neue XC90 hat sich 2015 bei Volvo nach dem XC60 Platz zwei der beliebtesten Flottenautos erkämpft. Welche Varianten kommen im Flottenmarkt besonders gut an?

R. Hüttemann: Generell ist der Volvo XC90 ein Flottenauto, 75 Prozent aller Neuzulassungen entfielen bislang auf Gewerbekunden oder Flotten. Wir sind im letzten Jahr mit den großen Motoren gestartet, dementsprechend haben wir im ersten Jahr, das ja noch kein komplettes war, auch viele große Motoren verkauft. Wir haben bei Volvo traditionell einen sehr hohen Dieselanteil, dementsprechend entfiel der Großteil auf den D5. Dennoch haben uns die Benziner überrascht. Beim T8, dem Plug-in-Hybrid, haben

Foto: Bernhard Limberger/Volvo Car Germany



Rüdiger Hüttemann, Leiter Vertrieb Großkunden/Behörden bei Volvo Car Germany | „Als Hersteller nun in der Lage, selbst attraktive Leasingraten zu gestalten“

wir mit einem Anteil von fünf bis sechs Prozent gerechnet, schlussendlich liegen wir derzeit bei gut zehn Prozent.

– Neuer Einstiegsdiesel ist der XC90 D4 ...

R. Hüttemann: Mit dem D4, den es ausschließlich mit Frontantrieb geben wird, komplettieren wir jetzt die Motorenpalette des Volvo XC90. Von ihm erwarten wir uns nochmal einen weiteren Schub. Wir glauben zwar, dass der D5 weiterhin das Hauptvolumen ausmachen wird. Aber wer keinen Allradantrieb benötigt oder ihn im Fuhrpark nicht bestellen darf, ist auch mit den 190 PS Leistung im Volvo XC90 D4 anständig motorisiert und hat mit 136 Gramm pro Kilometer nochmals um 13 Gramm niedrigere CO₂-Emissionen als die bereits guten 149 Gramm pro Kilometer, die wir schon beim D5 in der Eco-Variante realisieren.

– In diesem Jahr werden Sie die 90er-Reihe mit der Limousine S90 und dem Kombi V90 vervollständigen. Wann können die Kunden die Autos erstmals erleben?

R. Hüttemann: Den Volvo S90 haben wir dem Publikum erstmals im Januar in Detroit vorgestellt, die Publikumspremiere des Volvo V90 folgt im März in Genf. Zu diesem Zeitpunkt

werden wir auch die Preise veröffentlichen und den Vorverkauf starten. Die exklusive Deutschland-Premiere von Limousine und Kombi werden wir auch zusammen mit 100 ausgewählten Großkunden im April im Rahmen der Techno Classica in Essen feiern. Darüber hinaus planen wir ab Sommer weitere Sneak-Preview-Veranstaltungen sowie Roadshows in fünf bis zehn großen deutschen Städten, um vor allem auch Gewerbekunden die Möglichkeit zu geben, die neuen Autos noch vor dem Händlerstart im September kennenzulernen. Die Roadshows werden sich allerdings auf den Volvo S90 beschränken.

– S90 und V90 sind die Nachfolger von S80 und V70. Ausgehend von der neuen Nomenklatur: Positionieren Sie die Autos höher?

R. Hüttemann: Ja. Volvo S90 und Volvo V90 sind komplett neue Modelle und bauen auf unserer aktuellen, skalierbaren SPA-Architektur auf. Es sind Fahrzeuge, die – anders als zuletzt Volvo S80 und Volvo V70 – wirklich im D-/E-Segment angekommen sind. Das ist natürlich ein wettbewerbsintensives Segment, ein Segment, das durch die deutschen Premiumhersteller bestimmt ist. Aber ich bin überzeugt, dass wir mit dem Volvo S90 und V90 dafür sehr gut gerüstet sind. Die Autos

repräsentieren die aktuelle Volvo-Designsprache, kommen mit markttypisch hohen Sicherheitsstandards und mit hocheffizienten Drive-E-Motoren auf den Markt. Außerdem werden wir für Volvo S90 und V90 erstmals teilautonomes Fahren bis 130 km/h ohne Führungsfahrzeug anbieten. Das sind Aspekte, die auch für Vielfahrer interessant sind.

– **Welche Zielgruppen sprechen Sie mit den neuen Autos an?**

R. Hüttemann: Das D-/E-Segment ist sicherlich stark durch Gewerbe- und Flottenkunden getrieben. Dementsprechend gehen wir von einem hohen Anteil von Gewerbe- und Flottenkunden aus. Im Schnitt entfallen bei Volvo auf diese Zielgruppe derzeit nahezu 60 Prozent der Neuzulassungen. Bei Volvo S90 und Volvo V90 wird der Anteil sicherlich wie beim Volvo XC90 bei über 70 Prozent liegen, darunter viele User-Chooser, aber auch Small Commercials oder Freiberufler.

– **Mit welchen Motorisierungen werden Sie S90 und V90 anbieten?**

R. Hüttemann: Die Diesel werden den Schwerpunkt bilden. Ab Start wird es den D4 mit 190 PS sowie den D5 mit Allradantrieb und 235 PS geben. Das sind im Prinzip die Diesel aus dem XC90, nur dass der D5 dank eines zusätzlichen Kompressors zehn PS mehr leisten wird. Damit optimieren wir das Anfahrtsverhalten und verhindern das bekannte Turboloch. Zu einem späteren Zeitpunkt werden wir die Motorenpalette um den D3 mit 150 PS ergänzen. Zusätzlich wird es natürlich die bekannten Benziner T5 und T6 geben.

– **Ist auch ein T8 Twin Engine geplant?**

R. Hüttemann: Wir werden künftig in jeder Baureihe, die auf SPA aufbaut, einen Hybrid anbieten, also auch im Volvo S90 und V90. Die Hybride folgen etwa ein halbes Jahr nach Marktstart, also Anfang 2017. Wie im Volvo XC90 werden sie auch hier die Topmotorisierung darstellen.

– **Seit Kurzem bieten Sie zusammen mit der Santander Consumer Leasing das Schwedenleasing, Ihr erstes Full-Service-Leasing-Produkt, an. Warum dieser Schritt?**

R. Hüttemann: Vor dem Start des Schwedenleasings gab es bei Volvo Car Financial Services kein Full-Service-Leasing. Und das, obwohl wir in der Vergangenheit im Flottengeschäft einen Leasinganteil von über 75 Prozent hatten. Insofern ist das Schwedenleasing für uns eine ideale und wichtige Ergänzung für Kunden, die ein herstellereige-

nes Leasingangebot favorisieren. Ergänzung deshalb, weil wir natürlich nach wir vor auch interessant sein möchten für Kunden, die eine freie Leasinggesellschaft wählen. Auch die haben wir weiter im Fokus.

– **Welche Leistungen bieten Sie im Rahmen des Schwedenleasings?**

R. Hüttemann: Das Schwedenleasing ist ein vollumfängliches, modular aufgebautes Full-Service-Leasing. Damit sind wir als Hersteller nun in der Lage, selbst attraktive Leasingraten zu gestalten und mit einer Rate für alles einen Beitrag zur Reduzierung und zur Transparenz der TCO zu liefern. Übrigens bereits ab der Fuhrparkgröße eins. Grundlage des Schwedenleasings ist immer ein Finanzleasing kombiniert mit Wartung und Verschleiß. Ohne Mehrpreis ist hier zum Beispiel bereits eine Reifenversicherung inkludiert. Diese Leistung kann der Kunde auf Wunsch gegen Mehrpreis individuell modular ergänzen mit allem, was er von einem Full-Service-Produkt erwarten kann. Also zum Beispiel mit Reifenservices, Versicherungsmodulen, einem Schadenmanagement oder – ebenfalls neu bei Volvo – mit einer Tankkarte. Hier sind wir eine Partnerschaft mit dem DKV eingegangen, weil wir das große Akzeptanzstellennetz des DKV als wesentliches Vorteil erachten. Ein weiterer wichtiger Schwerpunkt des Schwedenleasings ist die Neukundenakquisition: Fünf neue Key-Account-Manager werden sich exklusiv um dieses Thema kümmern, zusätzlich zur Kundenbetreuung durch die fünf Großkunden-Distriktleiter.

– **Ab April steigen Sie mit der Schwedenversicherung auch in das Versicherungsgeschäft ein. Was können Flotten- und Gewerbekunden erwarten?**

R. Hüttemann: Bei der Schwedenversicherung arbeiten wir mit dem Versicherungsmakler AVS Automotive Versicherungsservice zusammen und kooperieren überwiegend mit der Allianz Versicherung. Auch hier geht es darum, den Kunden alle relevanten Leistungen aus einer Hand anzubieten. Beim Schwedenleasing ist für Gewerbekunden allerdings die R+V Versicherung Partner für das Versicherungsmodul im Full-Service-Leasing. Allerdings richtet sich das Schwedenleasing auch an Gewerbe- und Flottenkunden, die sich nicht für die Schwedenversicherung entscheiden. Denn das Schwedenleasing kann auch mit jedem anderen Versicherungsvertrag kombiniert werden, falls der Kunde hier eine feste Verbindung zu einer anderen Gesellschaft als der R+V Versicherung unterhält.

– **Weshalb haben Sie sich beim Schwedenleasing für die R+V Versicherung als Partner entschieden?**

R. Hüttemann: Mit unserem Versicherungsbaustein sprechen wir kleinere und mittlere Fuhrparks an. Große Fuhrparks verfügen zu meist über eine Gesamtpolice, die den gesamten Fuhrpark abdeckt. Und kleinere bis mittlere Fuhrparks leiden oft darunter, dass sie Einzelpolice mit sehr hoher Schadenfreiheitsklasse haben, die im Falle der Fuhrparkerweiterung auch für neue Fahrzeuge gilt. Mit unserem Partner R+V Versicherung können wir dagegen eine Pauschalversicherung mit leistungsbezogener Tarifstruktur und bei Voll- und Teilkasko zweistufiger Selbstbeteiligung in Höhe von 500 oder

Foto: Volvo Car Corporation



Neuer Volvo S90 | Teilautonomes Fahren möglich

1.000 Euro anbieten. Und obwohl wir unabhängig von der Schadenfreiheitsklasse günstige Tarife anbieten, schreiben wir gleichzeitig den Schadenfreiheitsrabatt fort, rechnen ihm also schadenfreie Jahre an.

– **Wie geht es bei der Schwedenflotte weiter?**

R. Hüttemann: Mit der Schwedenflotte wollen wir den Händler mehr und mehr zum ganzheitlichen Mobilitätsanbieter entwickeln. In der ersten Stufe war unser Ziel, das eigene Angebot an Volvo-Mietwagen in der Handelsorganisation zu erhöhen. Das ist uns im vergangenen Jahr gut gelungen. 2016 steht in diesem Zusammenhang nun das Thema Langzeitmiete im Fokus. Wir wollen hier einen einheitlichen Tarif anbieten, um Kunden unterhalb des klassischen Leasings mit variablen Laufzeiten einen Tag, eine Woche, einen Monat oder auch bis zu zwölf Monate flexibel mobil zu halten. Dieses Angebot werden wir ebenfalls über die 140 Händler, die mittlerweile an mehr als 190 Standorten an der Schwedenflotte teilnehmen, abwickeln.

– **Herr Hüttemann, herzlichen Dank für das Gespräch.**

| Interview: Christian F. Merten