

„Mobilität vereinfachen“

Interview | Helma Karohl ist seit einem Jahr Commercial Director bei Athlon Germany. Einfache und bedarfsgerechte Mobilitätslösungen sind ihr langfristiges Ziel.

– Frau Karohl, seit Mai 2015 bekleiden Sie bei Athlon Germany die Position des Commercial Director. Welche strategischen Schwerpunkte sind für Sie relevant?

Helma Karohl: Ich arbeite bereits seit 16 Jahren für Athlon und darf seit letztem Jahr aus einer übergreifenden Perspektive gestalten. Wenn ich bei meiner Arbeit einen Schwerpunkt setze, dann sicherlich den, Mobilität zu vereinfachen. Wir sind und bleiben eine Autoleasing-Gesellschaft, das Auto bleibt dabei also unsere Kernkompetenz. Dabei unterteilen wir unsere Strategie in vier Säulen:

Eine wichtige Rolle spielt zum einen das traditionelle Autoleasing. Zudem gewinnt auch der Onlinemarkt als verstärkter Verkaufskanal immer mehr an Bedeutung für die Car-Leasing-Branche. Die dritte Säule lautet Mobility: Im traditionellen Autoleasing stehen das Fahrzeug sowie begleitende Dienstleistungen im Mittelpunkt. Wir sehen hier einen Wandel, der es notwendig macht, den Menschen und seine Bedürfnisse besser zu verstehen. Dabei stellt sich die Frage, was ein Mensch heute braucht, um mobil zu sein. Will er besitzen oder einfach nur nutzen? Hier wollen wir potenzielle Kunden mit flexiblen Geschäftsmodellen abholen. Die vierte Säule lautet „White Label“. Europa verfügt über viele Automobilhersteller, Banken finanzieren Fahrzeuge. Athlon wird prüfen, ob es Sinn macht, unsere Dienstleistungen, gepaart mit unserer Expertise, an die im Automarkt befindlichen Player weiterzugeben, um ihnen einen Mehrwert gegenüber dem Wettbewerb und ihren Kunden zu bieten.

– Welche Maßnahmen oder Projekte setzen Sie da konkret um?

H. Karohl: Gerne gebe ich Ihnen ein Beispiel zum Thema Mobility, wo wir in erster Linie an das Mobilitätsbudget denken. Mitarbeiter erhalten ein definiertes Budget und können in diesem Rahmen ein Fahrzeug kalkulieren. Schöpfen sie das Budget nicht aus, gibt es heutzutage Modelle, wo sie die Differenz als Gehalt ausgezahlt bekommen. Unser erweiterter Ansatz ist, dass aus der Differenz Mitarbeiteranreize geschaffen werden. Dies kann beispielsweise ein Jobticket oder ein Fahrrad sein, welches auch privat genutzt werden darf. Da haben wir bereits einiges



Foto: Athlon Germany

Helma Karohl, Commercial Director Athlon Germany | „Wir legen viel Wert auf eine faire Geschäftsbeziehung“

angestoßen, sind aber noch in der Projektphase. Mehr dazu können wir spätestens Ende dieses Jahres sagen.

– Welche zusätzlichen Services können Sie sich darüber hinaus vorstellen?

H. Karohl: Themen wie ein Relaunch der Führerscheinkontrolle via App oder die UJV-Prüfung stehen bei uns ebenfalls auf der Agenda. Außerdem haben wir bereits heute im Rahmen eines Pilotprojektes erste Kundenfahrzeuge mit Telematikfunktionen ausgestattet. Darüber hinaus möchten wir künftig Webinare anbieten, über die Dienstwagenfahrer Online-Fahrertrainings absolvieren können.

– Mit welchem USP treten Sie an Kunden und Interessenten heran?

H. Karohl: Wir haben sehr zufriedene Kunden, die uns auch weiterempfehlen. Wir wachsen also sehr organisch. Sicherlich auch deshalb, weil wir Produkte und Services auch auf Grundlage von Kundenrückmeldungen entwickeln. Außerdem legen wir viel Wert auf eine faire Geschäftsbeziehung. Ein Beispiel dafür ist, dass wir bei der Fahrzeugrückgabe Mehrkilometer zum gleichen Satz ab-

rechnen wie Minderkilometer. Außerdem würde ich in diesem Zusammenhang auch unsere Schadenpauschale nennen: Unsere Kunden können schon während der Laufzeit ihre Rate um einen Betrag X erhöhen, am Ende der Laufzeit verzichten wir bis zu einer im Vorfeld vereinbarten Summe dann auf die Weiterberechnung der Schäden.

– Das heißt, Sie nehmen das Schadenrisiko bei der Rückgabe ein Stückweit auf sich?

H. Karohl: Im Rahmen einer fairen Kundenbeziehung ja. Wir rechnen transparent ab und möchten uns an der Rückgabe nicht bereichern. Das schlägt sich auch in unserer Minderwert-Matrix nieder, die wir im Zuge der fairen VMF-Fahrzeugbewertung, als Grundlage für die Endabrechnung nutzen: Abhängig vom relativen Fahrzeugwert, welcher anhand der Laufzeit und gefahrenen Kilometern ermittelt wird, liegt der Abrechnungsbetrag zwischen 30 und 70 Prozent der von einem unabhängigen Gutachter errechneten Schadensumme. Und davon berechnen wir dem Kunden wiederum nur 70 Prozent weiter.

– Neben dem Leasing ist die Langzeitmiete Ihr zweitstärkstes Geschäftsfeld. Welche Entwicklung erwarten Sie hier grundsätzlich?

H. Karohl: Ich glaube, das Thema Langzeitmiete wird sich vermehrt durchsetzen. Viele Unternehmen wünschen sich mehr Flexibilität und möchten sich nicht mehr so lange an ein Fahrzeug binden, zum Beispiel im Rahmen von Projektphasen.

– Wie frei ist Ihr Langzeitmietkunde bei der Fahrzeugwahl?

H. Karohl: Unsere Kunden können zwischen verschiedenen Fahrzeugkategorien wählen. Alle Fahrzeuge haben eine Business-Ausstattung und zu 95 Prozent Diesel-Motorisierung. Wenn Kunden einen ganz speziellen Wunsch haben, prüfen wir natürlich, ob wir diesen Wunsch erfüllen können.

– Frau Karohl, herzlichen Dank für das Gespräch. | Interview: Christian F. Merten

e | Das vollständige Interview mit Helma Karohl lesen Sie im Autoflotte ePaper. unter digital.autoflotte.de