

„Wir haben gute Argumente“

Hyundai | Die Koreaner feuern 2015 ein Neuheitenfeuerwerk ab. Flottenchef Steffen Dittmar erläutert der Autoflotte die Hyundai-Gewerbekundenstrategie.

— Auch wenn Hyundai 2014 in Deutschland insgesamt leicht Federn lassen musste, im Flottenmarkt lief es gut: Die Zulassungen auf gewerbliche Kunden stiegen von 9.036 Einheiten im Jahr 2013 auf 10.809 Einheiten, ihr Anteil am Hyundai-Neuwagenabsatz wuchs damit ebenfalls von etwa neun auf rund elf Prozent. 2015 sollen es dann zwölf Prozent werden, so Hyundai-Deutschland-Geschäftsführer Markus Schrick während der Jahrespressekonferenz des Importeurs am 20. Februar in Offenbach.

Basis dieser Strategie ist eine Vielzahl neuer Modelle. 2015 gehen unter anderem der i30 (April), der i40 (Mai), der ix20, der Santa Fé und der Transporter H1 geliftet an den Start; zudem werden in den i30 erstmals Turbodiesel einzuziehen. Ganz neu sind ab September außerdem der ix35-Nachfolger Tucson sowie bereits im April das i20 Coupé.

Darüber hinaus wird Hyundai erstmals einen größeren Transporter anbieten. Der H350 genannte Sprinter-Konkurrent kommt im Juni auf den Markt und wird mit einem Ladevolumen von 12,8 m³ Platz für fünf Europaletten bieten.

Der neue Transporter wird in einer Dachhöhe, aber mit zwei Radständen (L2H2 und L3H2) erhältlich sein. Antriebsseitig stehen zwei Diesel mit 150 und 170 PS zur Wahl.

Welche Flottenpläne Hyundai 2015 darüber hinaus verfolgt, erklärt Steffen Dittmar, Abteilungsleiter Flotte bei Hyundai Motor Deutschland, im Gespräch mit der Autoflotte:



Foto: Hyundai Motor Deutschland

Steffen Dittmar,
Flottenchef Hyundai
Motor Deutschland |
Attraktive Konditionen
und gute Restwertprognose

— **Hyundai möchte den Flottenanteil an den Neuzulassungen 2015 weiter auf zwölf Prozent steigern. Wie wollen Sie das erreichen?**

Steffen Dittmar: Mit der Fortführung unseres aktuellen und erfolgreichen Flottenprogramms und mit unseren neuen Produkten. Der neue Tucson zum Beispiel ist für uns auch im Flottenmarkt ein wichtiges Fahrzeug. Und den i10 und den i30 wollen wir ebenfalls weiter in Richtung Flotten pushen.

— **Außerdem wollen Sie Ihre Fleet Business Center qualitativ ausbauen. Was haben Sie konkret vor?**

S. Dittmar: Bislang hatten wir ein einstufiges Konzept. In Zukunft werden wir ein zweistufiges Konzept einführen. Wir werden also zwei Level von Business Centern einführen. Die kleineren und größeren Business Center werden sich in gewissen Standards unterscheiden, im Umfang der Tätigkeiten oder in der Bereitstellung von Ressourcen.

— **Sie planen zudem ein neues Schulungskonzept ...**

S. Dittmar: Fuhrparkleiter sind Profis. Die kennen sich aus im Markt. Mit der Qualifizierung wollen wir den Kolleginnen und Kollegen im Markt das notwendige Rüstzeug an die Hand geben, die Flottenkunden zu betreuen. Unsere Verkäufer, die draußen B2B verkaufen, sollen so immer auf dem neuesten Stand sein.

— **Welche Flotten sind für Sie relevant?**

S. Dittmar: Fuhrparks mit bis zu 50 Fahrzeugen haben mit über 65 Prozent den größten Anteil im Flottenmarkt. Auf die konzentrieren wir uns. Hier sehen wir unsere Stärke, und hier sind unsere Produkte und unser Handel am besten positioniert.

— **Planen Sie um Ihre Modelloffensive herum den Ausbau Ihrer flottenspezifischen Dienstleistungen?**

S. Dittmar: Zusätzlich zu unseren bestehenden Full-Service-Leasing-Angeboten planen wir mit den Modellwechseln neue Business-Pakete für unsere wichtigsten Baureihen.



Foto: Christian Frederik Merten/Autoflotte

Renovierter Mittelklassler | Der i40 zählt zu den überarbeiteten Hyundai-Modellen des Jahres 2015

– Welche Rolle haben Sie in Ihrem neuen Topmodell Genesis in der Flottenstrategie zugeordnet?

S. Dittmar: Ohne Diesel spielt er aus Stückzahlenbetrachtung natürlich keine übergeordnete Rolle. Vor allem inhabergeführte Unternehmen sind aber eine Zielgruppe, die durchaus auf das Fahrzeug ansprechen. Denn Design und Package sind extrem gut. Wir nutzen das Fahrzeug auf Veranstaltungen als Leuchtturmfahrzeug für die Marke Hyundai. Und viele sind dann überrascht, was Hyundai kann.

– Wie positionieren Sie die Marke Hyundai generell im für Importeure schwierigen Flottenmarkt?

S. Dittmar: Wir haben gute Argumente. Wir bieten, auch mit Blick auf Hyundai Leasing, absolut wettbewerbsfähige Konditionen. Außerdem haben wir eine Fünf-Jahres-Garantie ohne Kilometerbegrenzung und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir bieten zu attraktiven Listenpreisen gut ausgestattete Fahrzeuge an, denn auch der Steuerfaktor spielt ja eine Rolle bei der Entscheidung für einen Dienstwagen.

– Im Juni starten Sie Ihren neuen Transporter H350. Wie wollen Sie die Betreuung Ihrer neuen Transporterkunden sicherstellen?

S. Dittmar: Es wird spezifische Standards für Händler und Servicepartner geben. Einmal die Hard Facts wie die Eignung der Werkstatt oder einfach die Platzverhältnisse. Und dann natürlich die Soft Skills, also vor allem die Mitarbeiterqualifizierung.

– Welche Services kann der Transporterkunde bei Ihren Partnern konkret erwarten?

S. Dittmar: Zunächst muss der Verkäufer individuell und bedarfsgerecht beraten können. Beim Service geht es um die Bereitstellung äquivalenter Ersatzfahrzeuge oder eine gute Ersatzteilversorgung. Und wir denken über erweiterte Öffnungszeiten nach.

– Wie wollen Sie individuellen Kundenanforderungen an das Produkt selbst begegnen?

S. Dittmar: Mit Bott haben wir auf der Nutzfahrzeug-IAA unseren Partner für Innenausbauten präsentiert. Wir werden außerdem Ladungssicherungssysteme und Branchenmodelle anbieten.

Foto: Christian Frederik Merten/Autoflotte



Neues Auto, alter Name | Hyundai nennt sein neues mittelgroßes SUV wieder Tucson

– Wird es speziell auf den H350 zugeschnittene Leasingangebote geben?

S. Dittmar: Wir werden zusammen mit Hyundai Leasing attraktive Konditionen anbieten und aufgrund der guten Restwertprognose auch hier wettbewerbsfähig sein.

– Herr Dittmar, vielen Dank für das Gespräch.

| Christian Frederik Merten

Mit flotten24.de in die Erfolgsspur!

Wir sind Ihr Partner für günstige Reifen und KFZ-Ersatzteile (über 300.000 verschiedene Ersatzteile lieferbar).

Die Vorteile für Firmenkunden von flotten24.de:

- ✓ Große Auswahl und hohe Verfügbarkeit für Pkw, Transporter und Lkw
- ✓ Wir beliefern Kleinst- und Großflotten
- ✓ 1.500 angebundene Werkstattpartner
- ✓ 30 Tage Rückgaberecht
- ✓ Firmkundenservice in 6 europäischen Ländern
- ✓ Telefonische Beratung: 0511/936 34 96 91 oder E-Mail an: flotten24@delti.com



Jetzt auf flotten24.de kostenlos registrieren und individuelles Angebot anfordern!



+++ Wir gratulieren zum Jubiläum: 20 Jahre Autoflotte! +++