



Foto: Bott

Bott | Trafic flott für das Handwerk

Seit Jahren funktioniert schon die Partnerschaft zwischen Renault und dem Aufbauer Bott. Kunden können diverse Trafic-Handwerkermodelle mit der Vario-Fahrzeuginrichtung direkt beim Händler erhalten. Die vorkonfektionierten Servicefahrzeuge richten sich an unterschiedliche Gewerke. Das auf der linken Fahrzeugseite verbaute Einrichtungsmodule ist multifunktional konzipiert, so dass es Käufer aus verschiedenen Branchen nutzen können. An Bord sind zum Beispiel zwei Schubladen zum sicheren und übersichtlichen Verstauen von Werkzeug und Kleinteilen. Die mit Antirutschmatten ausgelegten Wannen aus eloxiertem Aluminium bieten einen sicheren Stauraum bei geringem Eigengewicht und hoher Tragkraft, verspricht der Hersteller. Weitere Varianten gibt es für Elektriker und Handwerker aus dem Bereich Sanitär, Heizung sowie Klima. *rs*



Foto: GM Company

Irmscher | Vivaro-Veredelung

Ambiente statt Nutzlast heißt die Devise beim Opel Vivaro Tourer. Die Rüsselsheimer haben zusammen mit dem Ausrüster Irmscher den Transporter aufgewertet und zielen mit dem Van nun auch auf Shuttle- und Taxi-Services ab. Der Vivaro erhält als Kombi, Doppelkabine oder Kastenwagen mit dem speziellen Tourer-Paket von Irmscher unter anderem ein Interieur-Paket (ab 491 Euro) mit umfangreichen Auskleidungen und hochwertigem Leder-Ambiente samt edlen Ziernähten. Wahlweise erhält der Hesse auch 17-Zoll-Räder in Matt oder Hochglanz, der Kostenpunkt liegt hier bei 1.500 Euro. Der Vivaro der zweiten Generation fährt mit 90 PS bis 140 PS starken Dieselmotoren vor und ist in zwei Karosserielängen (L1: 4.998/L2: 5.398 Millimeter) und zwei Höhen (H1: 1.971/H2: 2.465 Millimeter) erhältlich. *rs*

Interview | Michael Borner, Leiter Direktion Flotten Renault Deutschland

Angebote für die kleinen Flotten

Michael Borner ist ein Renault-Urgestein. Seit 1988 arbeitet der gebürtige Saarländer in verschiedenen Bereichen für den französischen Hersteller in Deutschland. Als Direktor Flotten ist er auch für den Nutzfahrzeugbereich tätig, und das schon zum zweiten Mal: Bereits 2007 übernahm der Manager die Aufgabe und war von 2007 bis 2014 als Vorstand für den Gesamtvertrieb verantwortlich. Seit dem 1. Februar 2014 ist er nun auf seine vorige Position zurückgekehrt und kümmert sich beim Importeur um das Groß- und Gewerbekundengeschäft.



– Renault war 2014 mit 18.500 Verkäufen die Nummer 1 bei den leichten Nutzfahrzeugen bis fünf Tonnen in Deutschland. Wie sehen die Pläne von Renault für das aktuelle Jahr aus?

2014 ist es uns nunmehr zum 18. Mal gelungen, „Europas Nummer 1 für leichte Nutzfahrzeuge bis 3,5 t“ zu werden. Selbstverständlich wollen wir auch in 2015 wieder diese Position erreichen und ebenso in Deutschland wie bereits im Vorjahr erneut den Platz als bester Importeur verteidigen.

– Nach Stückzahlen noch klein, aber was den Marktanteil betrifft sehr erfolgreich läuft das Geschäft mit Elektrofahrzeugen. Welche weiteren Entwicklungen erwarten Sie in diesem speziellen Bereich der Stromer?

Seit Einführung im November 2011 wurden bundesweit knapp 1.700 Kangoo Z.E. verkauft, womit der Kangoo Z.E. das meistverkaufte Nutzfahrzeug mit rein elektrischem Antrieb auf dem deutschen Markt ist. International wurden per Ende 2014 knapp 16.000 Einheiten des rein elektrischen Kastenwagens abgesetzt. Technische Weiterentwicklungen erwarten wir vor allem bei Reichweite und Ladeleistung ab voraussichtlich 2017.

– Small Commercials sind im Nutzfahrzeugbereich eine wichtige Kundengruppe. Wie spricht Renault diese Käuferschicht an?

Aufgrund der langjährigen Erfahrung und dem großen Engagement von Renault im Flottenbereich wird jedem gewerblichen Kunden eine spezielle, maßgefertigte Branchenlösung angeboten – von der Beratung bis hin zur Planung und zum Service. Die Renault-Partner werden hierbei vor Ort von spezialisierten Firmenkundenberatern unterstützt.

Zusätzlich arbeiten wir mit rund 40 zertifizierten Umbauspezialisten zusammen und können so zusätzlich zu unseren Basisfahrzeugen weitere Sonderlösungen wie Kühlfahrzeuge, diverse Kofferaufbauten, Verkaufsmobile für Marktbeschicker, Dreiseitenkipper, Pritschenfahrzeuge etc. anbieten. Alle Renault-Händler können direkt über eine Hotline auf unsere Spezialisten zugreifen und gemeinsam die beste Lösung für den Kunden erarbeiten. Abgerundet wird das Ganze durch einen hervorragenden Service für gewerbliche Kunden, insbesondere bei unseren „Pro+ Business Centern“.

– Wie ist der aktuelle Stand beim Vertriebsnetz für Renault Nutzfahrzeuge?

In den letzten Jahren wurde ein weltweit einheitliches Netz – die Renault „Pro+ Business Center“ – geschaffen, um den Anforderungen der Kunden noch besser gerecht zu werden, egal wo diese gerade mit dem Fahrzeug unterwegs sind.

Die „Pro+“-Partner bieten nicht nur eine Vielzahl an Leistungen, Ausstellungsfahrzeugen und speziell für die Bedürfnisse dieser Zielgruppe geschulte Verkäufer, sondern versprechen diese sogar. Derzeit werden nach und nach diejenigen Partner zertifiziert, welche diese Anforderungen erfüllen.

– Suchen Sie Händler in diesem Bereich?

Da Renault bereits seit einigen Jahren über ein flächendeckendes Netz von sogenannten Business Centern verfügt, werden zunächst aus diesem Netz diejenigen Business Center zu „Pro+“-Partnern zertifiziert, welche die Standards und „Pro+“-Kundenversprechen erfüllen und einhalten. Dies soll aber keine Limitierung darstellen.

| Interview: Doris Plate

Foto: Renault

Daimler/Renault-Nissan | Ein-Tonnen-Pick-up als Gemeinschaftsprojekt

— Daimler will einen Pick-up zusammen mit seinen Partnern Renault und Nissan bauen. Der angekündigte Mercedes-Benz Pick-up wird im Renault-Werk in Cordoba in Argentinien und im Nissan-Werk im spanischen Barcelona gefertigt, wie der Stuttgarter Autobauer mitteilte. Die Produktion in den beiden Werken beginne noch „vor Ende des Jahrzehnts.“

In Barcelona sollen für die drei Partner jährlich etwa 120.000 Fahrzeuge vom Band laufen, in Cordoba fast 70.000. Ein hoher Anteil der Teile soll lokal produziert werden. Wie viel Daimler in das Projekt investiert, ließ der Auto-



Basis-Modell | Der Nissan NP300 steht Pate für den gemeinschaftlichen Pick-up mit Daimler

bauer offen. Dank der Kooperation könnten die Investitionskosten in Cordoba gemeinsam getragen werden, sagte Renault-Nissan-Chef Carlos Ghosn. Der unter der Marke Mercedes-Benz geplante Pick-up werde teilweise die Architektur des Nissan NP300 übernehmen. Dieser soll jedoch von Daimler konstruiert und designt werden und für eine Tonne Zuladung ausgelegt sein.

„Der Eintritt in das wachstumsstarke Segment ist ein wichtiger Schritt auf unserem globalen Wachstumskurs“, sagte Daimler-Chef Dieter Zetsche. „Dank unserer bewährten Partnerschaft mit Renault-Nissan können wir den Zeit- und Kostenaufwand erheblich verringern.“ Nissan und Renault arbeiten bereits an der Entwicklung eines Ein-Tonnen-Pick-ups für Renault, der ebenfalls auf Basis des Nissan NP300 gebaut wird. Das Fahrzeug ist auch für die Franzosen der erste seiner Art. Die Produktion soll 2016 im Nissan-Werk in Cuernavaca, Mexiko, beginnen. Daneben kommt im Laufe dieses Jahres ein Renault-Pick-up mit einer halben Tonne Zuladung auf den Markt. *dpa/se*



Fiat | Ducato mit Erdgas und Euro-6

— Fiat Professional setzt für den Ducato einen neuen bivalenten Euro-6-Motor ein. Der Dreiliter-Vierzylinder tourt standardmäßig mit Erdgas. Die fünf Gasflaschen mit einem Fassungsvermögen von 36 Kilogramm Erdgas sind unter dem Fahrzeugboden montiert und sollen bei einem Durchschnittsverbrauch von 13,1 Kubikmeter Erdgas pro 100 Kilometer für gut 400 Kilometer reichen. Ein zusätzlicher 15-Liter-Benzintank sichert das Fortkommen des Italieners, der mit 136 PS insgesamt 350 Newtonmeter Drehmoment erzeugt. Der CO₂-Ausstoß liegt bei 234 g/km. Der Importeur gibt 159 km/h als Top-Speed an und verlangt mindestens 32.730 Euro. *rs*

Foto: Nissan

Foto: Fiat

Das neue ePaper

Die Autoflotte als ePaper und App auf Smartphone, Tablet oder PC – ab sofort gratis zu Ihrer Printausgabe.



präsentiert von:



Die ePaper Version für Ihren PC finden Sie unter:

