

# Motivationsfaktor

**Interview** | Porsche-Flottenchef Reinhold Knott über die Eignung eines Porsche für die Flotte, die Gewerbekundenstrategie der Marke und neue Modelle.

– Herr Knott, der Aufwärtstrend im Flottenmarkt hält nach einem Rekordjahr 2015 an. Wird sich 2016 auch langfristig ähnlich gut entwickeln wie das letzte Jahr?

**Reinhold Knott:** Aus meiner Sicht können wir das Niveau halten. 2016 hat gut angefangen und wir sehen positive Signale. Wahrscheinlich wird das Plus nicht ganz so hoch ausfallen wie 2015, aber ich erwarte für den Gesamtmarkt 3,2 Millionen neue Pkw und bin auch für den Flottenmarkt optimistisch.

– Porsche hat sich 2015 im Flottengeschäft mit fast 15 Prozent plus deutlich über Markt entwickelt. Wie kam es zu diesem Erfolg?

**R. Knott:** Wir haben tolle Produkte. Zudem ist der Macan jetzt voll verfügbar und hat sich in der Flotte etabliert. Aber auch der Cayenne und vor allem der 911 erfreuen sich einer sehr hohen Nachfrage.

– Welche Flottenzielgruppen sprechen Sie mit Ihren Fahrzeugen an?

**R. Knott:** Porsche ist als Dienstwagen für User-Chooser immer dann genau richtig, wenn es um das Thema Motivation geht. Natürlich sprechen wir da hauptsächlich von oberen Management-Ebenen. Das gilt vor allem für größere Unternehmen, interessanterweise sind wir aber auch in kleineren und mittelgroßen Fuhrparks stark vertreten. Da gibt es doch den einen oder anderen Geschäftsführer, der sich für einen Porsche entscheidet.

– Porsche grenzt sich bewusst auch immer von anderen Premiemarken ab. Wie gehen Sie vor diesem Hintergrund auf Flottenkunden zu?

**R. Knott:** Im Sinne des Begriffs der Porsche-Familie ist unser stärkstes Bindeglied zum Kunden das Porsche-Zentrum vor Ort. Eine persönliche und markenadäquate Betreuung ist uns bei allen Kunden wichtig – das gilt auch für Flottenkunden. In unserer Handelsorganisation haben wir eine hervorragende Vertriebsmannschaft, die individuell berät und betreut. Natürlich bieten wir darüber hinaus auch die klassischen Dienstleistungen, die jeder Flottenkunde erwartet. Leasingangebote und entsprechende Full-Service-Konzepte gehören zum Standard-Repertoire.

– Betrachten Sie das besondere und hochpreisige Markenimage für Porsche im Flottenmarkt als Hindernis?

**R. Knott:** Mit einem Porsche muss man sich nicht verstecken. Die Marke Porsche steht nicht nur für Sportlichkeit, sondern auch für Qualität, für Service und für eine hohe Alltagstauglichkeit. In den für uns relevanten Segmenten hat Porsche eine hohe soziale Akzeptanz und insgesamt einen sehr hohen Marktwert. Die Kombination dieser Faktoren spricht für Porsche im Fuhrpark.

– Nichtsdestotrotz gibt es sicherlich die eine oder andere Car Policy, die einen Porsche kategorisch ausschließt ...

**R. Knott:** Das passiert relativ selten. Ein Thema ist in Ausnahmefällen eine individuelle CO<sub>2</sub>-Grenze, aber auch für diese Anforderung bieten wir mit den Hybridmodellen Möglichkeiten.

– Werden die Großkundengeschäfte Porsches wie bei anderen Marken des Volkswagen-Konzerns über Konzern-Rahmenverträge abgewickelt?

**R. Knott:** Porsche ist vollständig in die Strukturen des Volkswagen-Konzerns integriert. Beim Thema Rahmenverträge und auch beim Key-Account-Management gehen wir jedoch eigene Wege. Die Steuerung des deutschen Marktes erfolgt ausschließlich durch Porsche Deutschland.

– Wenn wir auf die einzelnen Porsche-Baureihen blicken. Wird es für die neue Generation des Panamera, die ja noch dieses Jahr erscheinen soll, wieder einen Diesel geben?

**R. Knott:** Bezüglich der Details zum neuen Panamera muss ich Sie noch um etwas Geduld bitten. Richtig ist, dass wir mit dem Panamera in diesem Jahr vor einem Modellwechsel stehen. Aber gehen Sie mal davon aus, dass es auch von vornherein ein Dieselangebot geben wird.

– Auch wenn es sich nicht um klassische Flottenfahrzeuge handelt, welche Neuerungen bringt die Umbenennung von Boxster und Cayman in 718 Boxster und 718 Cayman mit sich?

**R. Knott:** Mit der Bezeichnung 718 führt Porsche so-

Foto: Jörg Schwieder, Rainer Wolfsteller/Autoflotte



Reinhold Knott, Leiter Key Account Management Porsche Deutschland | Neuer Panamera auch wieder mit Dieseralternative

Foto: Porsche



**Jetzt mit neuem Namen |** Der 718 Boxster ist aus Porsche-Sicht auch für Flotten interessant, zum Beispiel als Motivator für User-Chooser

wohl ein bewährtes Vierzylinder-Konzept fort als auch die Historie namhafter Porsche-Sportwagen. 718 Boxster und 718 Cayman rücken optisch und technisch weiter zusammen. Beide Modelle verfügen künftig über gleich starke Vierzylinder-Boxermotoren mit Turboaufladung. In Zukunft wird der Roadster preislich über dem Coupé liegen – analog zu den 911-Modellen. Beide Fahrzeuge spielen in der Flotte durchaus eine Rolle. In bestimmten Segmenten wie bei Unternehmensberatungen sind die Modelle als Recruiting-Anreiz für junge Mitarbeiter gefragt.

– **Technisch bedeutet auch, dass beide Modelle künftig ausschließlich mit Vierzylinder-Turbobenzinern zu haben sein werden. Wie werden die Kunden darauf reagieren?**

**R. Knott:** Möglicherweise wird es im ersten Moment Verwunderung bei den Kunden geben. Aber wer eine Probefahrt mit dem neuen Motor macht, den Sound hört und die Beschleunigung erfährt, wird überzeugt sein. Eine ähnliche Erfahrung machen wir mit dem 911: Sobald wir etwas verändern, spüren wir bei den Kunden eine gewisse Befangenheit. Sobald die Kunden die neue Technik erleben, sind die Zweifel aber fast immer Vergangenheit.

– **Zu Technikinnovationen zählen auch alternative Antriebe. Welche Rolle werden diese in Zukunft aus Ihrer Sicht in der Flotte spielen?**

**R. Knott:** Wenn eine Technik besser ist als die alte, wenn sie Vorteile zum Beispiel in Bezug auf Verbrauch oder Wartung bietet, wird sie sich im Flottenmarkt sehr schnell durchsetzen. Das war beim Diesel so und das gilt auch für andere Antriebsformen. Und ich denke, dass viele Flottenbetreiber hier die Zeichen der Zeit erkannt haben und dieses Thema gemeinsam mit den Herstellern forcieren werden. Alternative Antriebe werden in Zukunft sicherlich auch im Flottenmarkt eine bedeutende Rolle spielen.

– **Wie reagieren Ihre Kunden bislang auf den Abgasskandal im Volkswagen-Konzern? Der betroffene Dreiliter-Diesel wird ja auch im Cayenne verbaut.**

**R. Knott:** Bislang gab es von unseren Kunden nur vereinzelte Rückmeldungen zu diesem Thema. Auch auf unsere Auslieferungszahlen hat das bislang keine Auswirkungen.

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

*| Interview: Christian Frederik Merten*

# GÜNSTIG TANKEN UM DIE ECKE.

AN JEDER  
4. TANKSTELLE  
ZU HAUSE

novofleet®



## NOVOFLEET – SO BEQUEM KANN SPAREN SEIN.

Mit jedem Stopp tanken NOVOFLEET Kunden im Schnitt rund 4 Cent/Liter Kraftstoff günstiger. Und das ganz bequem an weit mehr als 3.500 Akzeptanzstellen in Deutschland. Jetzt informieren unter der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200**.



novofleet.com

Die clevere Flottenkarte.