

„Wir wollen weg vom Papier“

Interview | Mit dem neuen Online-Portal „My ALD“ spricht ALD Autoleasing D Fuhrparkleiter und Fahrer an. Geschäftsführer Karsten Rösel erläutert Details.

– Herr Rösel, nach den Anfang April veröffentlichten Zahlen zu urteilen, ist es 2015 gut gelaufen für ALD Automotive. Sind Sie mit der Geschäftsentwicklung zufrieden?

K. Rösel: Durchaus. Wir haben in Deutschland an der allgemeinen Marktdynamik partizipiert. Im Leasing konnten wir unseren Fahrzeugbestand um einen knapp zweistelligen Prozentwert erhöhen – 2015 war in diesem Bereich damit das stärkste Jahr unserer Geschichte. Im Fuhrparkmanagement lag das Wachstum im einstelligen Bereich. Und als Gruppe sind wir 2015 um neun Prozent gewachsen, sodass ALD International zum Jahresende 1,2 Millionen Fahrzeuge im Bestand hatte.

– Könnten Sie mit Blick auf die Zahlen noch mehr ins Detail gehen?

K. Rösel: Im Leasing haben wir in Deutschland 27.000 neue Verträge abgeschlossen und lagen zum Jahresende bei 138.000 Verträgen. Ein Jahr zuvor waren es noch 131.000 Stück. Im Fuhrparkmanagement konnten wir uns von 58.500 auf 60.500 betreute Fahrzeuge steigern. Und das, obwohl wir dort in den vergangenen zwei Jahren unsere operative Software komplett erneuert haben.

– Für einige Hersteller und Importeure übernehmen Sie im Leasing-Geschäft quasi eine Captive-Funktion. Welche Bedeutung besaß dieses Geschäft im letzten Jahr für Sie?

K. Rösel: Als Captive möchte ich uns nicht bezeichnen. Aber wir unterstützen einzelne Herstellerbanken im Full-Service-Leasing-Geschäft und wickeln es im Hintergrund für sie ab – in unterschiedlicher Servicetiefe: Teilweise sind wir mit einem eigenen Außendienst für jede einzelne Marke unterwegs, teilweise wickeln wir nur das Backoffice ab. Und auch dieses Geschäft ist sehr gut gelaufen, wir haben hier unsere Ziele erfüllt oder übertroffen.

– In Zahlen ausgedrückt heißt das?

K. Rösel: Das kann ich leider nicht sagen. Wir haben uns dazu verpflichtet, zu unserem White-Label-Geschäft keine detaillierten Geschäftsberichte bekanntzugeben.

– Wie hat sich der Anteil der einzelnen Marken in Ihrem Portfolio 2015 entwickelt?

K. Rösel: Unser Markenmix hat sich aufgrund des Kooperationsgeschäfts mit den Herstellern und Importeuren zu deren Gunsten verändert. Gleichzeitig haben Marken verloren, etwa weil wichtige Modelle am Ende ihres Lebenszyklus angekommen sind. Konkret haben Hyundai und Kia stark gewonnen sowie Ford und Mercedes-Benz. Etwas verloren hat Opel, sicherlich auch, weil der Astra vor dem Modellwechsel stand und der Insignia bereits im achten Modelljahr auf dem Markt ist.

– Welche Rolle spielen Transporter in Ihrem Bestand?

K. Rösel: Unser Transporter-Bestand hat sich mit 15 Prozent Anteil im Vergleich zum Vorjahr nicht verändert.



Foto: ALD Autoleasing D

Karsten Rösel, Geschäftsführer ALD Autoleasing D | Wir werden bis Jahresende die gesamte Kommunikation mit den Kunden und den Fahrern digitalisiert haben

– Wie zufrieden sind Sie denn bislang mit dem Jahr 2016?

K. Rösel: Wir haben ambitioniert geplant und sind Stand Ende März voll auf Budget. Wir konnten den Schwung aus dem letzten Jahr also erfreulicherweise ins aktuelle Jahr mitnehmen.

– Das heißt Sie sind um wie viel Prozent gewachsen?

K. Rösel: Im Vergleich zum ersten Quartal 2015 um ungefähr 15 Prozent.

– Was sind die wichtigsten ALD-Projekte und -Ziele für 2016?

K. Rösel: Wir leben in einer Zeit des massiven digitalen Umbruchs, der auch die ALD betrifft. Für uns bedeutet das: Wir wollen weg vom Papier und die Kundenbestellungen, die Bestellauslösung, die Bestellverfolgung beim Handel und beim Hersteller voll digitalisieren. Wir werden außerdem bis Jahresende die gesamte Kommunikation mit den Kunden und den Fahrern über die Online-Plattform „My ALD“ digitalisiert haben. Neben dem Bestellprozess sind darüber dann auch alle weiteren Handlungsoptionen für den Kunden und den Fahrer abwickelbar und alle wichtigen Informationen darstellbar: vom Liefertermin über die nächste Tankstelle bis hin zur Preisgestaltung.

„Telematik ist für uns ein großes Thema.“
Karsten Rösel, ALD Autoleasing D

– Das heißt der Fuhrparkleiter kann über „My ALD“ sein Tagesgeschäft organisieren und der Fahrer erhält Informationen rund um seine Dienstwagen-Mobilität?

K. Rösel: Genau. Von der Bestellung des Fahrzeugs mithilfe entsprechender Car-Konfiguratoren mit hinterlegter Car Policy über Online-Schadenmeldungen, Buchungen von kurz- und langfristiger Mobilität bis hin zu aussagekräftigen Reportings werden über die neue Plattform alle relevanten Prozesse für Fuhrparkleiter und Fahrer abgebildet. Daneben wird es fahrerorientierte Innovationen wie ein Eco-Driving-Tool geben, mit dem der Fahrer sehen kann, wie umweltfreundlich er fährt.

– Gibt es weitere Projekte, die in diesem Jahr anstehen?

K. Rösel: Wir planen eine große Produktinnovation im Tankbereich. Außerdem sind wir dabei, das Thema E-Commerce aufzusetzen und dabei unsere Gebrauchtwagenplattform Carmarket weiterentwickeln.

– Können Sie zu diesen Themen schon Details verraten?

K. Rösel: Zu dem Projekt aus dem Tankbereich noch nicht. Beim Thema E-Commerce kann ich konkreter werden: Wir planen, die gesamte Zahlungsabwicklung eines Fahrzeugerwerbs über die entsprechende Plattform abzuwickeln.

– Ist die Telematik für Sie ein großes Thema?

K. Rösel: Telematik ist für uns ein großes Thema – aber vielleicht ein noch größeres für die Kunden. Denn im Fuhrpark entscheidet sich letztlich, wie die Telematikdaten verwendet werden. Auf Dauer wird man sich diesem Thema nicht verschließen können. Viele Daten lassen sich zur Fuhrparkoptimierung nutzen, ohne in die Persönlichkeitsrechte der Mitarbeiter einzugreifen, sei es die Wahl des Versicherungsprodukts oder die Unfallreparatur.

– Können Sie als ALD heute ein entsprechendes Angebot machen?

K. Rösel: In Deutschland aktuell noch nicht. Aber in Spanien und Großbritannien laufen derzeit bereits Pilotprojekte, bei denen wir 8.000 beziehungsweise 20.000 Autos mit Telematiklösungen ausgestattet haben.

Dabei können wir dem Fuhrpark und dem Fahrer von so gut wie jedem Fahrzeug alle relevanten Daten liefern. Für Deutschland sind wir mit einem großen Anbieter im Gespräch, um bald dessen Telematiklösung zu übernehmen.

– Auch der Leasinggeber profitiert ja von Telematikdaten. Könnte die Leasingrate für Kunden, die entsprechende Lösungen nutzen, also günstiger werden?

K. Rösel: Natürlich können auch wir bestimmte Daten gut gebrauchen, um zum Beispiel den Restwert auf einem bestimmten Niveau zu halten. Oder um eine professionelle Schadensteuerung und hohe Reparaturqualität zu garantieren.

Ob das letztlich aber Auswirkungen auf die Rate hat, ist fraglich. Sicher ist, dass Telematik-Services für den Kunden kostenfrei sein werden und dass der Kunde gleichzeitig durch signifikante Vorteile profitiert. Denken Sie etwa an einen Fuhrpark mit hohen Schadenquoten, die durch den Einsatz von Telematik sinken, sodass geringere Versicherungsprämien gezahlt werden müssen.

– Herr Rösel, 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**.



BESUCHEN SIE UNS:
BFP FUHRPARK-FORUM
8. UND 9. JUNI 2016
HALLE B3, STAND 27

novofleet.com

Die clevere Flottenkarte.