

„An Lösungen mitarbeiten“

Interview | Daimler-Flottenchef Frank Kemmerer über den Flottenerfolg der Marken Mercedes-Benz und Smart, die Modellstrategie sowie aktuelle Herausforderungen im Antriebssektor.

Frank Kemmerer, Leiter Flottenmanagement Mercedes-Benz Pkw und Smart im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, zur Entwicklung der Marke Smart | „Wir haben uns bewusst dazu entschieden, nicht jedes Geschäft um jeden Preis zu realisieren“



Foto: Christian Frederik Merten/Autoflotte

– Herr Kemmerer, von Januar bis Juni konnte die Marke Mercedes-Benz im Flottenmarkt um 8,5 Prozent, die Marke Smart um 6,8 Prozent zulegen. Damit entwickelten sich beide Marken im ersten Halbjahr schlechter als der Markt. Wie zufrieden sind Sie vor diesem Hintergrund bislang mit dem Flottenjahr 2016?

Frank Kemmerer: Trotz des Modellwechsels bei der E-Klasse, die zu unseren Topsellern im Flottenbereich zählt, waren wir im ersten Halbjahr gut unterwegs. Neben dem GLC war auch die Nachfrage nach unseren Kompakten wie dem GLA, CLA und CLA Shooting Brake sehr hoch, die sehr gut bei Flottenkunden ankommen.

– Wie lange wartet der Kunde derzeit auf Ihre wichtigsten Modelle?

F. Kemmerer: Das kommt darauf an. Grundsätzlich variieren Lieferzeiten je nach Baureihe und Ausstattung der einzelnen Modelle. Für den deutschen Markt betragen die Lieferfristen für unsere Fahrzeuge, die in Europa produziert werden, im Durchschnitt gut drei Monate. Eine besonders hohe Nachfrage nach unseren Produkten kann in manchen Fällen auch zu längeren Lieferzeiten führen.

– Das bedeutet konkret?

F. Kemmerer: Vor allem beim GLC liegt die Lieferzeit derzeit bei mehr als drei Monaten.

– Mercedes-Benz und Smart sind beide mit einer sehr jungen Modellpalette unterwegs. Woraus resultieren die leichten Unterschiede in der Marktpformance?

F. Kemmerer: Bei Smart zeigen sich je nach Kanal verschiedene Entwicklungen. Wir haben hier den Schwerpunkt auf kleinere und mittelgroße Flotten gelegt, und da sind wir gut unterwegs. Wir haben uns bei Smart aber auch bewusst dazu entschieden, nicht jedes Geschäft um jeden Preis zu realisieren. Das betrifft vor allem große Flotten und wirkt sich auch in den Flottenzulassungen aus.

– Mit den Flottensternen 1+ sprechen Sie seit Anfang 2016 auch kleine Fuhrparks an ...

F. Kemmerer: Mit den Flottensternen 1+ bieten wir zum ersten Mal ein starkes Programm auch für gewerbliche Einzelkunden. Dazu zählen bei uns auch Freiberufler. Neben den bekannten Flotten- oder Businesspaketen für die Fahrzeuge gibt es damit nun auch für die genannte Zielgruppe einen speziellen Support, damit der Handel flexible und nutzwertorientierte Angebote schneiden kann.

– Wie ist die bisherige Resonanz darauf?

F. Kemmerer: Für Mercedes-Benz und Smart sind wir mit den Flottensternen 1+ erfolgreich unterwegs. Wir bewegen uns hier genau in der Zielgruppe, in der wir wachsen wollten, und das tun wir auch.

– Nach der Limousine ist seit Juli auch das T-Modell der E-Klasse bestellbar. Die ersten Auslieferungen erfolgen im Herbst. Was erwarten Sie sich von dem neuen Modell?

F. Kemmerer: Das E-Klasse T-Modell zählt zusammen mit der Limousine zu den volumenstärksten Modellen von Mercedes-Benz und hat eine entsprechend hohe Flottenrelevanz. Umso mehr freut es uns, dass das neue T-Modell so gut ankommt und die Reaktionen unserer Kunden durchweg positiv sind.

– Wie werden Sie die Modellpalette der E-Klasse-Limousine mittelfristig ausbauen?

F. Kemmerer: Nach dem erfolgreichen Start des E 220d, E 350d und des E 200 folgen im Herbst 2016 eine Reihe weiterer Motorisierungen. Ab Herbst geht der E 200d mit dem völlig neu entwickelten Vierzylinder-Dieselmotor OM 654 an den Start. Bei den Benzinern reicht die Bandbreite vom E 200 4Matic, über den E 250 und E 300 über den E 350e mit Hybrid-Technik bis hin zum E 400 4Matic und dem Mercedes-AMG E43 4Matic. Es ist also für jede Anforderung und jeden Geschmack etwas dabei.

– Sie haben den CLA und den CLA Shooting Brake gerade überarbeitet. Welche Zielgruppen sprechen Sie damit an?

F. Kemmerer: Das Auto eignet sich mit seiner expressiven, dynamischen Optik sehr gut, neue Kunden zu erobern. Wir steigen mit der Motorisierung aber auch mit dem Pricing ein Stück niedriger ein als bei der C-Klasse. Und wir haben dennoch eine sehr gute Raumökonomie mit toller Variabilität. Dementsprechend wird der CLA in vielen Fuhrparks, in denen wir noch gar nicht vertreten waren, inzwischen als Alternative gelistet.

– Sehen Sie Kannibalisierung mit der C-Klasse?

F. Kemmerer: Kaum. Weil wir mit der C-Klasse im angestammten Bereich unterwegs sind.

Und dort haben wir uns mit dem Vorgängermodell bereits einen sehr etablierten Marktanteil erarbeitet. Deshalb können wir mit dem CLA wie gesagt vor allem neue Kunden gewinnen.

– Der GLC kommt in vielen Flotten gut an. Die Probleme, ein SUV im Flottenmarkt zu platzieren, sind also passé?

F. Kemmerer: Richtig, immer mehr Fuhrparks öffnen ihre Car Policy auch für SUVs. Und da der GLC auf der C-Klasse-Plattform im Prinzip alle Vorzüge dieser Baureihe mitbringt und gleichzeitig mit seiner Optik einen Nerv der Zeit trifft, ist er auch in Fuhrparks sehr begehrt. Über alle Fuhrparkgrößen hinweg übrigens.

– Sie starten nun auch das GLC Coupé. Ist diese Variante ebenfalls flottenrelevant?

F. Kemmerer: Nach allen Gesprächen mit unseren Flottenkunden kann ich sagen: Ja, dieses Auto wird auch flottenrelevant. Allerdings gilt hier: Je kleiner der Fuhrpark, umso höher ist die Affinität. Auch wenn sicherlich viele Car Policies auch großer Unternehmen mehr Freiheiten und Individualität zulassen.

– Generell spielt der Diesel eine große Rolle im Flottenmarkt. Nun steht die Einführung einer blauen Plakette zur Diskussion. Welche Herausforderungen sehen Sie durch diese Entwicklung?

F. Kemmerer: Wir sind bereit, uns an der politischen Debatte zur Luftreinhaltung in deutschen Städten zu beteiligen und mit unserem Know-how und unserer Technologie an möglichen Lösungen mitzuarbeiten. Die blaue Plakette ist im Moment Stand der politischen Diskussion und noch nicht final be-

schlossen. Aus unserer Sicht sollten alle Fahrzeuge mit modernster Motorentechnik für die blaue Plakette vorgesehen werden. Dazu gehören Euro-6-Dieselfahrzeuge sowie Benzinfahrzeuge ab Euro 3. Zudem sollte es im Sinne des Verbrauchers eine ausreichende Übergangszeit von zirka fünf Jahren geben. Auch würden wir begrüßen, wenn durch adäquate Nachrüstkonzepte mit gleichwertiger Abgasqualität ein nachträgliches Hochstufen auf die blaue Plakette möglich wäre.

– Noch einmal zum Diesel: Auch Daimler musste Fahrzeuge zurückrufen. Wie reagieren die Kunden? Wie gehen Sie damit um?

F. Kemmerer: Wir bekommen dazu kaum Kundenanfragen. Und wenn es doch eine gibt, können wir diese in einem Gespräch sofort klären. Unsere Fahrzeuge sind nach den geltenden Rechtsvorschriften in den einzelnen Ländern zertifiziert und zugelassen. Übrigens ist das kein klassischer Rückruf, sondern eine freiwillige Servicemaßnahme, die wir unseren Kunden anbieten. Die Details der freiwilligen Servicemaßnahme werden im Dialog mit dem KBA erarbeitet. Mercedes-Benz investiert weiter auch in den Dieselantrieb und wird eine komplett neue Motorenfamilie auf den Markt bringen, die großflächig in der Produktpalette eingesetzt wird. Als erstes Produkt dieser Motorenfamilie erfüllt der Vier-Zylinder-Dieselmotor in der neuen E-Klasse die zukünftigen Grenzwerte schon heute. Neben guten Verbrauchswerten zeichnet sich die neue Dieselmotorenfamilie durch besonders niedrige Stickoxid-Emissionen aus. Dies haben auch unabhängige Messungen der Sachverständigenorganisation Dekra bestätigt. Und bis 2019 wird jedes Pkw-Dieselfahrzeug von Merce-

des-Benz in Europa mit der neuesten Generation der SCR-Technologie ausgerüstet sein. Glauben Sie mir, wir prüfen kontinuierlich, inwieweit wir die Effizienz der Abgasnachbehandlung in künftigen und bestehenden Fahrzeugen weiter verbessern können.

– Ist die Brennstoffzelle noch ein Thema für Daimler?

F. Kemmerer: Die Brennstoffzellentechnologie ist integraler Bestandteil unserer langfristig angelegten Antriebsstrategie. Wir verfolgen wie geplant das Ziel, unsere neue Fahrzeuggeneration mit Brennstoffzellenantrieb ab 2017 vorzustellen. Im Rahmen unserer Portfoliostrategie haben wir uns für den GLC entschieden. Wir bereiten uns aktuell konsequent auf seine Serienfertigung vor. Das Fahrzeug verfügt über einen innovativen Plug-in-Brennstoffzellenantrieb und kombiniert damit die Vorzüge beider emissionsfreier Technologien.

– Und sind Gasantriebe aus Ihrer Sicht weiterhin relevant?

F. Kemmerer: Alternative Kraftstoffe spielen für Daimler nach wie vor eine Rolle. Die Nachfrage nach Erdgasantrieben im Segment der Business-Limousinen ist jedoch deutlich zurückgegangen. Deshalb haben wir uns dazu entschieden, diese Antriebsvariante in der neuen E-Klasse zunächst nicht mehr anzubieten. Zudem setzen wir auch weiterhin auf Elektromobilität mit Wasserstoff und Brennstoffzelle. Denn die Vorteile liegen auf der Hand: hohe Reichweite bei gleichzeitig kurzen Betankungszeiten.

– Herr Kemmerer, herzlichen Dank für das Gespräch.

| Interview: Christian F. Merten

Anzeige

AUTO-LANGZEITMIETE

EINFACH. FLEXIBEL. CLEVER.

WWW.MASKE.DE



EINFACH FAHREN

MASKE