

# Etwas Luxus steckt in jeder Flotte

**Interview** | In der Welt von David Gabrysch geht es schnell um tausende Fahrzeuge, die der Dienstleister Arwe betreut. Mit Carbutler geht der Blick nun gezielt auf Kleinflotten, wie der Geschäftsführer im Gespräch verrät.



Fotos: Arwe

**Basisgeschäft** | Der Mobilitätsdienstleister kümmert sich pro Jahr um 3,5 Millionen Auto-Transaktionen

– Wann haben Sie denn zum letzten Mal den Blumenservice von Carbutler benutzt?

**David Gabrysch:** Aus Compliance-Gründen darf ich den gar nicht benutzen. Aber wir haben neulich einen Blumenstrauß in das Steigenberger Hotel Düsseldorf geliefert und gleichzeitig einen Ferrari gewaschen.

– Das klingt jetzt weniger nach der klassischen Fuhrparkdienstleistung. Wie setzt sich generell das Geschäft von Arwe zusammen?

**D. Gabrysch:** Das ist ein bisschen schwierig zu beantworten, da wir zwar in ganz Europa aktiv sind, aber das Geschäft recht unterschiedlich ausgeprägt ist. Fakt ist, dass das größte Business, das wir haben, das Management des Turnaround-Geschäftes der Autovermieter ist. Dabei sprechen wir von 3,5 Millionen Transaktionen pro Jahr in fünf Ländern. Ein zweiter Bereich sind Automotive-Dienstleistungen. Dafür haben wir ungefähr 400 Betriebe bei Händlern in Europa. Das geht über alle Marken von BMW, Daimler, Audi oder Porsche bis zu Land Rover und Jaguar oder die exklusiven Luxusmarken.

– Ein bisschen weniger luxuriös ist sicherlich das Carsharing, was Sie auch für einige

Anbieter betreuen. Wie funktioniert das?

**D. Gabrysch:** Hier sind wir eigentlich die Ersten gewesen, die bereits im Jahr 2011 mit den Anbietern kooperiert haben. Mittlerweile betreuen wir Carsharing-Angebote in Spanien, Großbritannien, Österreich und Deutschland für verschiedene Carsharer wie Drive Now oder Zipcar.

– Kann man mit Carsharing Geld verdienen? Der Wettbewerb ist ja recht hart geworden.

**D. Gabrysch:** In Deutschland schreitet zumindest die Konsolidierung voran. Das war aber absehbar. Im Endeffekt werden neben kleinen städtischen Carsharing-Unternehmen maximal drei große übrig bleiben – nicht nur in Deutschland, auch in Europa. Wenn sie unser Angebot mal auf eine Zeitleiste legen würden, dann sehen sie Autos in jeder Art der Besitzdauer. Von einem Carsharing-Auto, was für eine oder zwei Stunden verliehen wird, zum Mietwagen, der alle drei Tage den Besitzer wechselt, bis zu Leasingfahrzeugen bei Autohändlern oder Flotten.

– Was alle drei Bereiche eint, ist das Thema Aufbereitung ...

**D. Gabrysch:** Genau. Hier kümmern wir uns

neben der Aufbereitung auch um Reparatur und Lackierung. Dafür haben wir B2C-Standorte in Hannover oder Frankfurt-Dreieich, wo wir die entsprechenden Dienstleistungen vom Räder-Reifen-Service bis zum Ölwechsel anbieten.

– Das gehört alles eher zum Tagesgeschäft einer Flotte. Wie passt nun Carbutler dazu?

**D. Gabrysch:** Mit Carbutler wollen wir jene erreichen, die bislang bei uns fehlten. Im Rentalbereich dreht es sich oft um Hunderttausende Fahrzeuge, beim Carsharing sind es schnell mal einige Tausend. Jetzt geht der Fokus auf kleinere, überschaubare Flotten bis hin zu Unternehmern oder Selbstständigen, die Interesse an einer Pflege ihres Fahrzeuges haben, aber nicht die Zeit finden, dies zu organisieren. Das ist ein Segment, das man sehr eng und sehr konsequent mit Carbutler bedienen kann.

– Was ist eine überschaubare Fuhrparkgröße?

**D. Gabrysch:** Unser Zielgruppe sind Unternehmen mit Flotten von zehn bis 100 Fahrzeugen. Warum? Wenn Sie Unternehmen haben, die 20.000 Fahrzeuge im Bestand haben, wie die Deutsche Post, dann gibt es dort in der Regel eine eigene Abteilung, die nichts anderes macht als Flottenmanagement. Das führt aber dazu, dass dort vom Fahrer bis zum Niederlassungsbetrieb alles durchgetaktet und organisiert ist. Nun ist die Frage, wie effizient das ist? Ein Beispiel. Unser Kunde ist ein Notar mit drei Dienstfahrzeugen. Um diese kleine Flotte kümmern wir uns und reinigen sie auch. Wir machen all dies aber zu einer Zeit, wo unsere Kunden im Büro arbeiten und der Wagen meistens in der Tiefgarage sechs bis acht Stunden steht. In dieser Zeit sind wir aktiv.

– Worin liegt dann der Unterschied zum klassischen Flottenmanagement?

**D. Gabrysch:** Wir ersetzen nicht den Fuhrparkleiter, sondern sind sein professioneller Outsourcing-Partner für alles um das Auto herum. Wir agieren als verlängerter Arm des Flottenmanagers autohausunabhängig, leasinggeberunabhängig, reifenhändlerunabhängig. Wenn der Fuhrparkleiter von 50 Fahrzeugen im nächsten Monat fünf Fahr-

zeuge an das Leasingunternehmen zurückgeben muss, dann kann er uns damit beauftragen. Wir erstellen ihm ein Restwertgutachten. Dann besprechen wir, welche Reparaturen günstig wären und erstellen nach den Arbeiten noch ein Restwertgutachten. Damit geht es dann in die Verhandlungen mit dem Leasinggeber. Was dann viel leichter geht, als wenn das Auto vorher noch nicht in der Werkstatt war. Daraus entsteht für den Fuhrparkmanager und uns eine Win-win-Situation. Das ist der große Unterschied.

**– Gibt es für die einzelnen Dienstleistungen verschiedene Abrechnungsmodelle?**

**D. Gabrysch:** Nein, denn der Kunde bestimmt, mit wem er zusammenarbeiten möchte. Manche haben Verträge mit einer Niederlassung, die das Auto zum Räder-Reifen-Service oder zur Inspektion abholt, bei anderen bringen wir die Autos. Die Dienstleistungen für das Auto sind ein großer Blumenstrauß, den der Kunde nach seinen Wünschen zusammenstellt und den wir dann liefern.

**– Wie sieht der Zeitplan für die kommenden zwei Jahre aus?**

**D. Gabrysch:** Wissen Sie, das ist für uns ein Produkt, welches die anderen verbindet. Wir haben jetzt keinen Druck, dass wir zum Ende des Jahres eine Million Kunden brauchen. Wir sind in allen Geschäftsfeldern sehr gut positioniert. Das ist sozusagen das logische Add-on zu unserem bisherigen Geschäft. Wir freuen uns über jeden Kunden, aber wir haben uns jetzt keine großen Ziele gesetzt, die sowieso schwierig zu erfüllen sind.

**– Haben Sie personell aufgestockt im Key Account oder im operativen Bereich?**

**D. Gabrysch:** Nein, denn das Schöne ist, dass wir das Personal schon haben. Wir bieten Carbutler in allen großen Metropolen an, also Berlin, Hamburg, München und Düsseldorf. Und dort sind wir bereits mit den anderen Segmenten vertreten. Nehmen wir einen Mitarbeiter, der für uns ein Carsharing-Auto in München von A nach B fährt. Am Zielort erledigt er einen Carbutler-Auftrag und fährt im Anschluss zu einem Stadtbüro eines Autovermieters, nimmt dort ein Auto mit zu einer BMW-Niederlassung, wo er dann ein Fahrzeug wieder zum Kunden bringt.

**– Mit welchen Maßnahmen sparen Sie CO<sub>2</sub> ein? Sie verweisen auf 2.000 Tonnen im Jahr.**

**D. Gabrysch:** CO<sub>2</sub> können Sie sparen, indem Sie beispielsweise Transferverkehr reduzie-

ren, was mit unseren zentralen Mietwagenzentren an den großen deutschen Flughäfen geschieht. Es gibt eine Ausgabe- und Rückgabestelle. Das trifft auch auf Kundenfahrzeuge zu, die von uns vor Ort gereinigt werden. Das Auto muss dann nicht zur nächsten Tankstelle durch den innerstädtischen Chaos-Verkehr.

**– Was sich leider nicht vermeiden lässt, sind die Werkstatttermine.**

**D. Gabrysch:** Absolut richtig, aber wichtiger ist hier der Räder-Reifen-Service. In dem Moment, wo die erste Schneeflocke den Boden berührt, klingeln die Telefone der Niederlassungen und Autohäuser Sturm. Spätestens nach zwei Tagen ist die komplette Saison ausgebucht. Wenn Sie als Flottenmanager nun sagen, ich möchte für meine 50 Autos bitte einen Reifenwechsel haben, so können wir schon im Sommer die geeigneten Termine für den Winter buchen, entsprechend Fahrer reservieren und das dann tagsüber durchführen, ohne dass Ihre Mitarbeiter das Büro verlassen müssen.



**Keine Eile |** Mit dem neuen Angebot will Arwe-Geschäftsführer David Gabrysch bestehende Services verknüpfen, sodass es nicht auf schnelles Wachstum ankommt

**– Dabei greifen Sie auf ein eigenes Netz von Dienstleistern zurück?**

**D. Gabrysch:** Ja, wir haben ein Netzwerk von Dienstleistern an der Hand, denn unsere Aufgabe ist es, Prozesse und Services zu steuern. Wir verknüpfen also das Angebot mit der Nachfrage, und zwar möglichst geschickt sowie zeiteffizient.

**– Kann ich meine eigenen Werkstatt- oder Reifenpartner mitbringen?**

**D. Gabrysch:** Da sind Sie völlig frei. Es gibt Unternehmen, die unbedingt mit einem Reifenhändler ihres Vertrauens zusammenarbeiten. Den werden wir natürlich nicht austauschen. Es gibt andere Unternehmen, die sagen: Wir möchten nicht zu einem Reifenhändler, sondern zur BMW-Niederlassung. Dann werden wir auch nicht die BMW-Niederlassung substituieren. Wir fangen jetzt

nicht an, uns in Bereiche einzuklinken, die nicht unsere Kernkompetenz sind.

**– Wie dicht ist dabei Ihr Netzwerk?**

**D. Gabrysch:** Wir haben 50 Standorte in Deutschland, ungefähr 300 in Großbritannien, knapp 50 in Spanien und ein paar in Frankreich sowie einen am Flughafen Wien. Was in Summe gut 450 Standorte macht.

**– Auch Carbutler könnte man als gegenseitigen Transfer mit Partnern verstehen.**

**D. Gabrysch:** Ganz genau, denn wir arbeiten hier ja auch mit Autohäusern zusammen, die Carbutler als Add-on anbieten. Sie verkaufen ein Fahrzeug und bieten dann Carbutler als zertifiziertes Unternehmen dazu an. Das ist bisher allerdings ein recht kleiner Bereich. Das sind kleine Piloten mit Luxusfahrzeugen, wo Carbutler Bestandteil einer Premiumverkaufsstrategie ist. Es ist einfach eine Zusatznutzung, die der Käufer dazubekommt, um noch einmal die Wertigkeit und den Prestigedanken zu betonen.

**– Bei so vielen nicht alltäglichen Flottendienstleistungen, wie sie Carbutler anbietet, wird es wichtig sein, dass diese effizient verknüpft sind.**

**D. Gabrysch:** Ja, absolut. Es ist auch unser Ziel, Schnittstellen zu eliminieren. Denn Schnittstellen verursachen nur Kosten, Aufwendungen und Ärger. Von der Belieferung des Kunden mit dem neuen Leasingfahrzeug bis zur Leasingrückgabe sind wir in der Lage, sämtliche Dienstleistungen am Auto und um das Auto herum auszuführen. Ein Ansprechpartner genügt dafür und der kümmert sich um alles um das Auto herum – nicht aber um den Leasingvertrag. Ich würde es daher so beschreiben, dass unser Linking-Pin das Auto ist, aber die Bedürfnisse stets vom Fahrer oder Halter kommen.

**– Und welche neuen Wünsche könnten die Flottenmanager in naher Zukunft haben, die Carbutler dann erfüllen könnte?**

**D. Gabrysch:** Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Fuhrpark mit 20 Elektrofahrzeugen und nur zwei eigene Ladesäulen. Entweder Sie haben nun einen eigenen Mitarbeiter, der alle 45 Minuten die Autos umsetzt, oder wir erledigen das für Sie, während wir die Fahrzeuge noch reinigen. Wir machen im Grunde genommen alles, was mit dem Auto zu tun hat.

| Interview: rs

@ | Eine Langfassung des Interviews finden Sie im Autoflotte ePaper unter [digital.autoflotte.de](http://digital.autoflotte.de)