

„2016 war ein Übergangsjahr“

Interview | Renault-Flottendirektor Michael Borner über die Modellneuheiten des Jahres 2017, die Elektrostrategie und kleinere Flotten als wichtige Zielgruppe.

– Herr Borner, 2016 entwickelte sich die Marke Renault im relevanten Flottenmarkt positiv analog zum Gesamtmarkt, im ersten Quartal 2017 mit plus 58,4 Prozent deutlich über Markt. Was sind die Gründe für diese Entwicklung und wie wird es 2017 weitergehen?

Michael Borner: 2016 war im für Renault so entscheidenden C-Segment ein Übergangsjahr. Im Herbst haben wir mit Mégane Grandtour und Scénic zwei für uns sehr wichtige Baureihen erneuert. Jetzt sind diese Autos voll im Markt, und das merken wir natürlich an den Zulassungszahlen. Außerdem setzen wir auch einige Hoffnung in den Kadjar, der für uns ein völlig neues Segment besetzt. Ein C-SUV hatten wir ja lange nicht, er hat sich aber schon 2016 ein gutes Stück vom Kuchen abgeschnitten. Insgesamt wollen wir 2017 zusammen mit Dacia so auf etwa vier Prozent Marktanteil im relevanten Flottenmarkt kommen.

– Welche Bedeutung besitzt Dacia in Ihrer Flotten- und Gewerbekundenstrategie?

M. Borner: Bei Dacia werden wir immer einen sehr hohen Privatkunden- und relativ geringen Flottenanteil haben. Das liegt sicherlich auch daran, dass wir bei Dacia keine Nachlässe gewähren, auch nicht im Flotten- und Gewerbekundenmarkt. Wenn sich Kunden in diesem Segment für einen Dacia entscheiden, dann sind es zumeist kleine Flotten, die ihr Auto auch bar kaufen.

– Von welchen Branchen sprechen wir da konkret?

M. Borner: Wir bieten mit dem Dacia Dokker ja auch ein Nutzfahrzeug an, von daher sprechen wir vor allem von Kleingewerbetreibenden wie Handwerkern, aber teilweise auch von Kommunen oder Behörden.

– Entsprechend des von Ihnen beschriebenen Kaufverhaltens der Dacia-Kunden spielen Leasingangebote eher keine große Rolle, richtig?

M. Borner: Das ist grundsätzlich richtig. Dennoch haben wir für Dacia ab diesem Jahr erstmals ein besonderes Full-Service-Angebot. Da testen wir derzeit die Reaktionen und haben noch keine Erfahrungswerte, was

die Resonanz angeht. Vom Servicespektrum unterscheidet es sich aber nicht von dem, was wir für Renault anbieten.

– Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung des Talisman, von dem Sie 2016 rund 910 Einheiten an Flottenkunden ausgeliefert haben, im ersten Quartal 2017 aber schon etwa 310?

M. Borner: Mit dem Talisman liegen wir im Flottenbereich in der Segmentrangliste auf Platz elf, vor uns befinden sich ansonsten mit zwei Ausnahmen nur Modelle deutscher Fabrikate. Derzeit kommen wir da auf einen Marktanteil von etwas unter einem Prozent. Wie gesagt, dieses Segment ist sehr von

„Die Zukunft sehen wir nach wie vor im batterieelektrisch betriebenen Auto.“

Michael Borner

deutschen Herstellern geprägt, vier Prozent Marktanteil werden wir dort nicht erreichen können. Ein bis zwei Prozent sollten es aber schon sein, und das können wir auch erreichen. Zumal das Auto von denen, die es kennen oder kennenlernen, sehr gut angenommen wird. Unsere Aufgabe ist es jetzt, am Bekanntheitsgrad des Talisman zu arbeiten.

– Die Rädergröße bei Scénic und Grand Scénic beträgt mindestens 20 Zoll. Befürchten Sie da – mit Blick auf die TCO – negative Reaktionen bei den Flotten- und Gewerbekunden?

M. Borner: Nicht unbedingt. Denn der Rad-durchmesser ist ja nur ein Element der TCO. Die Reifenbreite ist mit Dimensionen ab 195 relativ gering. Gerade bei kleineren Flotten haben wir deshalb wenig Befürchtungen, dass der 20er-Durchmesser abschreckt. Größere Key-Accounts, die selbst Reifen kaufen, müssen wir vielleicht mehr überzeugen.

– Gerade kleinere Flotten sind ja die Zielgruppe, auf die Sie ein besonderes Augenmerk legen, richtig?

M. Borner: Richtig. Auf diese Zielgruppe sind auch viele unserer Aktionen ausgerichtet. Zum Beispiel bei den Pkw die Business-Edition-

Modelle mit besonders auf Gewerbekunden ausgerichteten Ausstattungspaketen und Full-Service-Angeboten oder im Transporterbereich Kooperationen mit Engelbert Strauss. Gemeinsam mit Sortimo haben wir für Kangoo, Trafic und Master Sondermodelle aufgelegt, die neben einem Einbau für Handwerker auch Warengutscheine beinhalteten, was sehr gut bei der von uns anvisierten Zielgruppe angekommen ist.

– 2017 steht unter anderem ein neuer Koleos auf Ihrem Neuheitenplan. Welche Erwartungen haben Sie an das neue SUV?

M. Borner: Der Koleos ist ein SUV im hart umkämpften D-Segment, was sicherlich kein klassisches Flottensegment ist. Es ist aber dennoch wichtig für uns. Im Gegensatz zum alten Koleos haben wir mit der zweiten Generation deutlich mehr vor. Wie bereits bei Espace und Talisman geschehen, werden wir auch den Koleos bei Flottenveranstaltungen oder vielleicht auch auf dem einen oder anderen Flughafen präsentieren. Dort, wo wir glauben, dass unsere Zielgruppe ist.

– Welche Pläne verfolgen Sie mit Ihrem neuen Pick-up Alaskan?

Michael Borner,
Direktor Flotten
bei Renault
Deutschland |
„Unsere Aufgabe
ist es, am Bekannt-
heitsgrad des Talis-
man zu arbeiten“



M. Borner: Als Nummer vier im Nutzfahrzeugmarkt in Deutschland sind wir bislang weder im Pick-up-Segment noch in der Ein-tonnen-Klasse präsent. Das werden wir Ende 2017 mit dem Alaskan ändern. Wir werden das Auto in Frankfurt auf der IAA zeigen und anschließend in den Markt bringen.

– In Genf war das Captur-Facelift zu sehen. Was hat sich hier geändert?

M. Borner: Neben den optischen Retuschen bieten wir mit dem Initiale Paris eine neue gehobene Ausstattungsvariante an. Außerdem hielten LED-Licht und Android Auto Einzug in den Captur. Wichtig sind auch neue Assistenzsysteme. Da können wir aber leider erst später im Mai ins Detail gehen.

– Vor Kurzem haben Sie mit dem Master Z.E. einen neuen großen Elektrotransporter vorgestellt. Für welchen Einsatzzweck ist der Master Z.E. aus Ihrer Sicht prädestiniert?

M. Borner: Ganz eindeutig für die sogenannten „Last-Mile-Deliveries“ in der Stadt. Der Master Z.E. ist damit ein Angebot für klassische urbane Lieferdienste. Oder für den einen oder anderen Handwerker, der auch vor allem in der Stadt unterwegs ist. Denn wir sprechen hier nicht von Reichweiten wie beim Zoe oder Kangoo Z.E., sondern von knapp über 100 Kilometern.

– Der Kangoo befindet sich im neunten Produktionsjahr. Wann ist mit einer Neuaufgabe zu rechnen?

M. Borner: So schnell nicht. Den Kangoo in seiner bewährten Form wird es sicher noch drei bis vier Jahre geben.

– Planen Sie in diesem Jahr noch weitere Neuerungen für den Trafic?

M. Borner: Im Herbst erweitern wir die Trafic-Palette um einen hochwertigen Personenbeförderungsschuttle mit Tisch und Ledersitzen. Mit diesem Auto wollen wir dann entsprechende Zielgruppen wie Hotels, Gaststätten, Fahrdienste oder auch Sportvereine ansprechen.

– Wie entwickeln sich Ihre „Pro+“-Business-Center?

M. Borner: Aktuell haben wir 95 Standorte, kurzfristig sollen es 100 sein. Das werden wir 2017 schaffen. Und wenn wir das geschafft haben, werden wir uns das Netz unter dem Aspekt der Flächendeckung sicher noch einmal anschauen. Langfristig halte ich bis zu 120 Standorte nicht für unrealistisch.



Neuer Pick-up Alaskan | Einstieg in neue Fahrzeug- und Gewichtsklasse

– Werden Sie die Standorte auch qualitativ weiterentwickeln?

M. Borner: „Pro+“ ist unsere Expertenmarke für leichte Nutzfahrzeuge, die sich durch anspruchsvolle und marktgerechte Standards auszeichnen. Wir haben sie in der „Pro+“-Ver einbarung für 2017 einfacher und effizienter gestaltet, mit dem Ziel eine gute Balance zwischen der Erreichung der Standards und der Flächendeckung zu finden. Zusätzlich überlegen wir uns derzeit, ein Gebrauchtwagenprogramm für Nutzfahrzeuge zu entwickeln. Das werden wir aber nicht vor 2018 umsetzen.

– Wenn wir über den Diesel sprechen, gab es auch Vorwürfe gegen Renault, über lange Zeit das Abgasverhalten seiner Autos manipuliert zu haben. Was antworten Sie darauf?

M. Borner: Renault täuscht nicht. Wir haben keine Manipulationssoftware verbaut. Das haben wir mehrfach, bis in die höchsten Kreise, manifestiert. Wir haben keine europäischen oder nationalen Vorschriften gebrochen, die in Verbindung mit der Homologation stehen.

– Stellen Sie unabhängig davon eine Kaufzurückhaltung gegenüber Pkw mit Diesel-Motorisierung fest?

M. Borner: Eine Kaufzurückhaltung stellen wir im Moment im Flottenbereich noch nicht fest. Ein solches Verhalten wird auch erst dann eintreten, wenn sich echte Alternativen zum Diesel präsentieren, die langstreckentauglich sind. Sobald sich das ändert und die Alternative auch aus TCO-Sicht annehmbar ist, wird meiner Meinung nach etwas passieren. Aber wir wissen ja, dass Hybridantriebe im TCO-Bereich derzeit ebenso wenig mit dem Diesel mithalten können wie Elektroautos. Deshalb wird der Diesel so schnell nicht sterben. Aber wie gesagt: Sobald es eine wirkliche Alternative gibt, glaube ich, werden die Flottenverantwortlichen umsteigen.

– Ihr Schwerpunkt bei alternativen Antrieben liegt beim reinen Elektroantrieb. Werden Hybridmodelle bei Ihnen auch mittelfristig keine Rolle spielen?

M. Borner: Der Schwerpunkt liegt nach wie vor auf den reinen Elektroautos. Natürlich haben wir über die Allianz mit Nissan und jetzt mit Mitsubishi Möglichkeiten, Hybridantriebe in künftige Fahrzeuge zu integrieren. Aber die Zukunft sehen wir nach wie vor im batterieelektrisch betriebenen Auto.

– Viele Hersteller gründen derzeit Start-ups, um Strategien für Mobilitätskonzepte der Zukunft zu entwickeln. Wie ist da der Stand bei Renault?

M. Borner: Aus Flottensicht ist das Corporate Carsharing immer ein Thema. Wobei sich auch das immer in Wellenbewegungen entwickelt. In Frankreich haben wir zusammen mit unserer Bank RCI auch ein lokales Projekt, in dessen Rahmen wir das Carsharing und auch das Corporate Carsharing testen. Auch mit Blick auf Telematiklösungen werden wir in nächster Zeit etwas anbieten können, was große Flottenbetreiber mit relevanten Daten versorgen kann.

Darüber hinaus ist unser Standpunkt aber: Unsere Stärken sind ganz klar die Entwicklung und die Produktion von Autos, weniger die Mobilitätsdienstleistungen. Was nicht heißt, dass wir nicht über den Tellerrand schauen: Unser Ziel ist es zum Beispiel, bis 2020 zehn Modelle anzubieten, die mit der Technik für autonomes Fahren ausgerüstet sind. Außerdem kooperieren auch wir mit Anbietern des öffentlichen Nahverkehrs, um optimale Mobilität anbieten zu können. Und wo Sie das Thema Start-up ansprechen: Unsere Open Innovation Net Labs forschen unter Start-up-Bedingungen zu allen möglichen Zukunftsthemen wie Connectivity oder Car2Car-Kommunikation.

– Herr Borner, herzlichen Dank für das Gespräch. | Interview: Christian F. Merten