

„Wir rennen offene Türen ein“

Interview | Frank Kemmerer, Flottenkundenchef für die Marken Mercedes-Benz und Smart, zur Elektroautostrategie, zu neuen Mobilitätskonzepten sowie zum integrierten elektronischen Fahrtenbuch.

– Herr Kemmerer, wie beeinflussen neue Mobilitätskonzepte Ihr Geschäft mit Groß- und Gewerbekunden?

Frank Kemmerer: Zunächst: Das Thema Flotte ist und bleibt für uns ein elementarer Bestandteil. Und wir sind in diesem Geschäft positiv unterwegs und werden das auch in Zukunft sein. Auf diesem Weg spielen natürlich auch neuartige Mobilitätsangebote eine wichtige Rolle. Die Unternehmen warten zum Beispiel auf Lösungen für den urbanen Verkehr, unter anderem was die intelligente Routenführung zur Stauumfahrung betrifft. Dieser Bedarf an Lösungen wird weiter steigen, und wir werden sie in Ergänzung zu dem, was wir bereits heute anbieten, auf den Markt bringen. Konkret denke ich da an Angebote zur Mobilitätsvernetzung oder weitere Carsharing-Angebote. Und ich kann nur unterstreichen: Die Kunden fragen diese Lösungen nach, wir rennen quasi offene Türen ein.

– Welche Rolle spielt das Elektroauto bei Daimler in dieser Strategie? Bei Smart soll der Verbrennungsmotor kurzfristig ja ganz verschwinden.

F. Kemmerer: Schon heute ist der Smart Electric Drive ein Riesenerfolg, egal ob bei Privat- oder Flottenkunden. Der Smart ist von seiner Konzeption her das ideale Fahrzeug, um elektrisch und lokal emissionsfrei unterwegs zu sein. Bereits heute steigt deshalb die Nachfrage nach unseren Smart-Modellen mit Elektroantrieb.

– Sie machen bei Ihrer Elektrostrategie aber nicht Halt bei der Marke Smart. Für Mercedes-Benz haben Sie die eigene Elektromarke EQ ins Leben gerufen.

F. Kemmerer: Richtig. Mit der Produkt- und Technologiemarke EQ unternehmen wir den Schritt in die vollelektrische automobilen Welt. Aber wir sind unabhängig davon mit unserer aktuellen Plug-in-Hybrid-Flotte bereits heute in der E-Mobilität breit aufgestellt. Damit kombinieren wir elektrisches Fahren in der Kurzstrecke mit Reichweiten für die Langstrecke. Beim S 560 e, den wir auf der IAA vorgestellt haben, sprechen wir von bis zu 50 Kilometern Reichweite beim elektrischen Fahren.

– Was bedeutet das für den Diesel?

F. Kemmerer: Wir haben viel Geld in die Entwicklung einer komplett neuen und sauberen Motorengeneration investiert, weil der Diesel aus TCO- und CO₂-Gesichtspunkten weiterhin nicht ersetzbar ist. Für Premium-Fahrzeuge hat der Diesel aus unserer Sicht definitiv eine Zukunft und ist daher ein fester Bestandteil unserer dreispurigen Antriebsstrategie mit einem intelligenten Mix aus hocheffizienten Verbrennungsmotoren, maßgeschneiderten (Plug-in-)Hybriden und Elektrofahrzeugen mit Batterie- oder Brennstoffzellenantrieb.



Foto: Daimler

Frank Kemmerer, Leiter Flottenmanagement Mercedes-Benz Pkw und Smart im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland | „Für Premium-Fahrzeuge hat der Diesel definitiv eine Zukunft“

– Die C-Klasse ist einer Ihrer Erfolgsgaranten, das Wachstum schwächt sich derzeit aber ab. Welche Modellpflegemaßnahmen planen Sie kurz- bis mittelfristig?

F. Kemmerer: Grundsätzlich sind wir mit dem Auftragseingang für die C-Klasse weiter sehr zufrieden. Wir werden die Baureihe 2018 aber verfeinern und in vielen Bereichen an die E- und S-Klasse aufschließen.

– Wie zufrieden sind Sie in der Flotte mit der Resonanz auf die E-Klasse Allterrain?

F. Kemmerer: Bis dato haben wir eine positive Resonanz auf das Modell. Es folgt dem Trend der Individualisierung und bringt gleichzeitig SUV-Charakteristika mit. Das ist eine Mischung, die auch in den Flotten auf Gegenliebe stößt.

– Neben dem Thema Elektromobilität war die Digitalisierung ein wesentlicher Schwerpunkt Ihres IAA-Auftritts. Welche flottenrelevanten Neuheiten können Sie hier vermelden?

F. Kemmerer: In der E-Klasse bieten wir unseren Flottenkunden derzeit kostenlos das elektronische Fahrtenbuch „Digital Driver’s Log“ von Connect Business an. Damit möchten wir aufzeigen, wie einfach heutzutage Connect-Business-Prozesse gestaltet werden können, die früher noch sehr aufwändig waren in ihrer Handhabung. Damit bewegen wir uns im Umfeld einer Digitalisierung, die auch das Automobil erreicht hat. Und diese Entwicklung ist ja noch lange nicht zu Ende. Künftig werden Sie über Alexa Ihre Termine im Auto abfragen können, um nur ein Beispiel zu nennen.

– Mit welchen Kooperationspartnern arbeiten Sie beim Fahrtenbuch zusammen?

F. Kemmerer: Das Fahrtenbuch ist eine Eigenentwicklung unserer Tochter der Mercedes-Benz Connectivity Services. Worauf wir dabei besonderen Wert gelegt haben, ist, dass es mit den Anforderungen der Finanzbehörden konform ist.

– In welchen weiteren Modellen bieten Sie das Fahrtenbuch an?

F. Kemmerer: Das Fahrtenbuch ist, neben weiteren Connect-Business-Diensten, speziell für den Fuhrparkmanager zur Vernetzung und Steuerung der Flotte, für jede Modellreihe verfügbar. Für die E-Klasse bieten wir es noch bis Ende März 2018 sogar kostenfrei an.

– Wie teuer ist der Service in den anderen Modellen?

F. Kemmerer: Der Dienst kostet regulär 14,95 Euro (netto) pro Monat und Fahrzeug.

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