

„Evolutionär agieren“

Interview | Mario Köhler, General Manager Toyota und Lexus Geschäftskundenservice, über die Großkundenstrategie der Japaner und den Schwerpunkt alternative Antriebe.



Foto: Christian Frederik Merten/Autoflotte

Mario Köhler, General Manager Toyota und Lexus Geschäftskundenservice | „Das Thema Brennstoffzelle – und damit ja auch das Thema Elektroauto – können wir in Serie“

– **Herr Köhler, wie stellen Sie sich die künftige Großkundenstrategie von Toyota in Deutschland vor?**

Mario Köhler: Wir sind ein Unternehmen, das evolutionär arbeitet, und so würde ich auch unsere künftige Großkundenstrategie beschreiben. Ein wichtiger Punkt dabei wird sein, unser Händlernetz auch in der Fläche weiter für das Flottengeschäft zu aktivieren. Das gilt also nicht nur für unsere Business-Center, sondern für den gesamten Handel. Außerdem müssen und werden wir auf Segmentverschiebungen und Änderungen in den Zielgruppen reagieren. Das heißt zum Beispiel, dass wir im Bereich Nutzfahrzeuge, den wir für uns neu besetzt haben, aktiv sind und lokal unsere Stärken ausspielen. Das können wir besonders gut bei Fuhrparks zwischen fünf und zehn oder auch 20 Fahrzeugen. Da, wo sich die Bedürfnisse der Privat- und Gewerbekunden ein Stück weit überschneiden.

– **Werden Sie weiterhin verstärkt auf Ausschreibungen setzen und die Business-Plus-Wochen umsetzen? Das waren ja strategische Ansätze aus der Vergangenheit.**

M. Köhler: Das Thema Ausschreibungen werden wir gemeinsam mit unseren europäischen Kollegen weiterverfolgen. So sind wir

in der Lage, uns hier auch europaweit zu positionieren. Da öffnen sich für uns sehr viele Türen, auch oder gerade wegen unserer breiten Hybrid-Palette.

Umsetzen müssen wir die Ergebnisse dann natürlich auf lokaler Ebene. Was die Business-Plus-Wochen angeht: Im Zentrum unserer Aktivitäten steht der Kundennutzen und damit auch die Präzision und Umsetzbarkeit im Handel. Und diese Punkte werden wir weiterentwickeln.

– **Wie werden sich die Kundenerwartungen aus Ihrer Sicht in Zukunft verändern?**

M. Köhler: Die Fuhrpark-Entscheider werden sich zunehmend mit alternativen Antrieben beschäftigen. Aktuell können sich zwei Drittel vorstellen, Autos mit alternativen Antrieben einzukaufen. Dabei spielen sicher auch CO₂-Obergrenzen in den Car Policies, aber auch die Frage, wie restwertstabil Diesel aktuell noch sind, eine wichtige Rolle.

– **Da ist es aber interessant, dass trotz einer insgesamt guten Marktentwicklung bei Toyota gerade der Prius im Minus liegt. In welchem Maße spielt das kontrovers diskutierte Design hier eine Rolle?**

M. Köhler: Sicherlich kann man sagen: Das Design polarisiert. Aber unser Credo ist es ja

gerade, moderne Technik in exklusivem Design zu verpacken. Denn die Kunden, die sich für eine zukunftsweisende Technologie entscheiden, möchten das auch zum Ausdruck bringen. Im Taxi-Markt stößt diese Strategie zum Beispiel auf große Resonanz. In diesem Segment haben wir eine deutlich größere Nachfrage nach Auris Kombi mit Hybridantrieb. Und auch mit dem neuen C-HR als kompaktem Hybrid-Crossover sind wir im Flottenmarkt sehr gut gestartet.

– **Wie hoch ist der Hybrid-Anteil beim Auris im Flottenmarkt derzeit?**

M. Köhler: Insgesamt liegt er bei deutlich mehr als 50 Prozent. Das können wir so auch für den Flottenmarkt sagen – mit steigender Tendenz.

– **Mit dem Mirai gibt es bereits einen Brennstoffzellen-Toyota. Wann kommt ein rein batterieelektrisches Auto?**

M. Köhler: Richtig, vom Mirai haben wir gerade erst 30 Exemplare an den Mobilitätsdienstleister Clever Shuttle ausgeliefert. Das Thema Brennstoffzelle – und damit ja auch das Thema Elektroauto – können wir also in Serie. Und was die Batterieelektromobilität angeht, sind wir am Start, sobald der Bedarf da ist. Übrigens fahren schon heute viele Toyota überwiegend ohne Verbrenner, Prius-Taxen in der Berliner Rush-Hour zum Beispiel zu rund 70 Prozent.

– **Wird der Diesel bei Toyota komplett aussterben? Für europäische Modelle kaufen Sie die Diesel ja von BMW zu.**

M. Köhler: Aktuell verkaufen wir nur sechs Prozent unserer Autos mit Diesel-Motorisierung. Im letzten Jahr waren es noch zwölf Prozent. Lassen Sie es mich so ausdrücken: Da, wo die Kunden sagen, sie brauchen einen Diesel, werden wir auch weiterhin einen anbieten. Dies ist beim Land Cruiser, Hilux und Proace der Fall.

– **Werden Sie auch Ihr Serviceportfolio, zum Beispiel bei den Finanzdienstleistungen, weiter ausbauen?**

M. Köhler: Im Prinzip sind wir hier für die Bedürfnisse des regulären Gewerbetreibenden gut aufgestellt. Mit dem Toyota Service Lea-

sing decken wir zu 99 Prozent die heute relevanten Bedürfnisse ab. Perspektivisch werden wir für sehr große Fuhrparks auch das Management von Tankkarten und Rundfunkgebühren oder Telematik anbieten können.

Foto: Toyota



Arbeitsstier | Ob der neue Toyota Proace der Startschuss ist für eine Ausweitung des Transporterangebots, haben die Japaner noch nicht entschieden

– **Wie geht es mit dem Avenis weiter?**

M. Köhler: 2018 werden wir den Avenis mit Sicherheit im Programm haben. Langfristig gesehen verändert sich das D-Segment der klassischen Mittelklasse-Limousinen und -Kombis aber in Richtung SUV. Da fragen wir uns natürlich, wie wir diesen Marktströmungen Rechnung tragen.

– **Der Yaris wurde dieses Jahr das zweite Mal überarbeitet. Wann kommt ein völlig neues Modell?**

M. Köhler: Auch hier gilt: Wir werden 2018 noch große Freude am Yaris in seiner jetzigen Form haben. Die Modellüberarbeitung hat den Yaris nochmals erheblich aufgewertet und gerade in der Verbindung mit dem Hybridantrieb konnten wir die Nachfrage nochmals steigern. Insbesondere hat uns die Aus-

zeichnung zum Firmenfahrzeug des Jahres gefreut, das beweist die hohe Wettbewerbsfähigkeit des Hybrids in diesem Segment.

– **Sie hatten bereits das Thema Nutzfahrzeuge über den Proace hinaus ausbauen?**

M. Köhler: Wir etablieren uns aktuell sehr erfolgreich mit dem neuen Proace im Markt, der mit zahlreichen Varianten schon heute sehr viele Kundenbedürfnisse abdeckt. Gleichzeitig lernen wir unsere Kunden und

ihre Anforderungen dabei besser kennen. Deshalb ist es sicher eine berechnete Frage, ob wir unser Nutzfahrzeugangebot nach unten oder nach oben erweitern. Da würde es dann, vor allem im Bereich der Stadtlieferwagen, aber auch um die Frage der Antriebsform gehen. Wie gesagt, die Frage ist berechnete, entschieden haben wir in diesem Punkt aber noch nichts.

– **Herr Köhler, herzlichen Dank für das Gespräch.** | Interview: Christian Frederik Merten

Anzeige

- Für Sie immer der günstigste Tageslisten- oder Säulenpreis mit der TOTAL BestPreisGarantie.
- Deutschlands dichtestes Stationsnetz rund um alle Bundesautobahnen.
- Deutschlandweit an 4.400 TOTAL-, Shell-, Avia- und Westfalen-Stationen gültig.
- Europaweit an 15.000 Stationen.
- Elektronische Führerscheinkontrolle.
- Volle Kostenkontrolle dank Online-Fuhrparkmanagement.



WIR MACHEN IHR FUHRPARK-MANAGEMENT EINFACH. UND GÜNSTIG.

Die TOTAL Tankkarte mit BestPreisGarantie.



Interesse?
Sprechen Sie uns hier an oder online informieren:
www.total.de/pro/tankkarten/kunde-werden.html

**Auftanken und wohlfühlen.
Tag für Tag.**

