

# Blickpunkt auf regionale Märkte

**Interview |** Hyundai-Deutschland-Geschäftsführer Markus Schrick und Sascha Behmer, Leiter Gewerbekunden und Nutzfahrzeuge, über die Hyundai-Flottenstrategie und neue Kompakte, SUVs sowie Transporter.

– Herr Schrick, derzeit gibt es 55 Hyundai-Fleet-Business-Center. Werden es mehr?

**Markus Schrick:** Wir werden die Aktivitäten in diesem Bereich ausbauen, aber der Fokus liegt zunächst auf der qualitativen Weiterentwicklung. Wenn diese bei den bestehenden Betrieben abgeschlossen ist, kann ich mir 70 bis 80 Fleet-Business-Center sehr gut vorstellen.

– Herr Behmer, was sind Ihre Ziele als neuer Großkundenverantwortlicher bei Hyundai in Deutschland?

**Sascha Behmer:** Im Einklang mit unserer Fleet-Business-Center-Strategie geht es vor allem darum, unser Gewerbekundengeschäft in den regionalen Märkten auszubauen. Wir werden aber auch am Vermietgeschäft festhalten, um unsere Modelle auf der Straße noch sichtbarer zu machen. Als dritte Säule werden sich unsere Key-Account-Manager um größere Fuhrparks kümmern. Unser Fokus wird wie bisher auf kleineren bis mittelgroßen Flotten mit bis zu 50 Autos liegen. Mit unseren attraktiven Produkten und unserer einzigartigen Fünf-Jahre-Garantie ohne Kilometerbegrenzung können wir mit der Marke Hyundai selbstbewusst auch größere Fuhrparks angehen – und das immer Hand in Hand mit dem Handel.

– Was versprechen Sie sich im Flottenmarkt von Ihrem neuen B-SUV Kona?

**M. Schrick:** Der Kona ist mit seinem außergewöhnlichen Design, extrovertierten Innen- und Außenfarben und seinen Individualisierungsmöglichkeiten einfach sexy und wird neue Kundengruppen erobern. Mit seinem dynamischen Auftritt bringt er einen deutlichen Emotionsschub in die Hyundai-Modellpalette. Zum Start gibt es zwei sportliche Turbobenziner mit 120 und 177 PS, zwei Dieselvarianten werden Mitte 2018 folgen. Für User-Chooser ist das Auto auf jeden Fall interessant.

– Planen Sie im Kona mittelfristig auch eine Hybrid-Variante?

**M. Schrick:** Einen Kona-Hybrid wird es auf absehbare Zeit nicht geben – aber bereits nächstes Jahr eine vollelektrische Variante mit 500 Kilometern Reichweite.



Foto: Christian Frederik Merten/Autoflotte

**Sascha Behmer (l.), Leiter Gewerbekunden und Nutzfahrzeuge bei Hyundai in Deutschland, und Deutschland-Geschäftsführer Markus Schrick | Fokus auch in Zukunft auf kleineren bis mittelgroßen Flotten mit bis zu 50 Autos**

– Wie geht es mit dem Thema Brennstoffzelle weiter?

**M. Schrick:** Mit dem ix35 Fuel Cell haben wir heute schon ein attraktives Angebot. Mitte nächsten Jahres werden wir ein neues, komplett eigenständiges Brennstoffzellenfahrzeug mit 800 Kilometern Reichweite auf den Markt bringen. Wenn dann auch die von der Regierung geplanten 80 Wasserstofftankstellen vorhanden sind, kann man komfortabel durch Deutschland reisen. Das macht den Antrieb auch für Flotten interessant. Einen Ausblick auf das neue Modell haben wir mit dem FE Fuel Cell Concept ja bereits in Genf gegeben.

– Wie flottenrelevant ist aus Ihrer Sicht der neue i30 Fastback?

**M. Schrick:** Der i30 Fastback ist unser kompaktes viertüriges Coupé für Designliebhaber und Individualisten. In diesem Segment schlummert Potenzial. Mit dem attraktiven Design des Fastback können wir sicher den einen oder anderen User-Chooser überzeugen.

– Werden Sie Ihre Nutzfahrzeugpalette ausbauen, zum Beispiel mit einem kleineren Transporter unterhalb des H1?

**S. Behmer:** Mit unseren aktuellen Modellen H1 und H350 sind wir für den deutschen Markt gut aufgestellt. Wir können den H350 als Kastenwagen, Bus oder Fahrgestell liefern. Und wir arbeiten mit allen wichtigen deutschen Auf- und Umbauern zusammen, um entsprechende Individualisierungen anbieten zu können. Außerdem haben wir die Zahl unserer Nutzfahrzeugzentren von 30 auf 60 verdoppelt. Mit attraktiven Produkten und einem guten Handelsnetz möchten wir uns nachhaltig und erfolgreich im Transportermarkt etablieren.

– Was ändert sich nach dem Start Ihrer eigenen Finanzdienstleistungsgesellschaft Hyundai Finance beim Gewerbekundenleasing für Ihre Kunden?

**M. Schrick:** Für unsere Gewerbekunden ändert sich praktisch nichts. Wir selbst als Importeur arbeiten künftig ausschließlich mit Hyundai Finance zusammen. Wenn wir uns aber zum Beispiel unser Full-Service-Leasing ansehen, wird der Kooperationspartner der Hyundai Finance weiterhin die ALD sein.

– Herr Schrick, Herr Behmer, herzlichen Dank für das Gespräch.

| Interview: Christian Frederik Merten