

# „Flexiblere Mobilität“

**Interview** | Axel Zurhausen, Leiter Vertrieb Großkunden bei Volvo in Deutschland, über „Care by Volvo“, den neuen V60 und die Entwicklung der „Schweden“-Services.



Fotos: Volvo Car Germany

**Axel Zurhausen, Leiter Vertrieb Großkunden bei Volvo Car Germany, vor dem XC40** | Mit dem neuen Kompakt-SUV läuft noch bis Juni die Pilotphase des Mobilitätsangebots „Care by Volvo“. Die monatliche Rate deckt bis auf Kraftstoff und Scheibenwischwasser alle fahrzeugspezifischen Kosten ab

– Herr Zurhausen, mit dem XC40 stößt Volvo ab Anfang März zum ersten Mal in das Segment der Kompakt-SUVs vor. Welche Ziele verfolgen Sie mit dem Auto im Flottenmarkt?

**Axel Zurhausen:** Der Volvo XC40 bietet zahlreiche Individualisierungsmöglichkeiten und ist damit quasi prädestiniert für User-Chooser. Deshalb bieten wir ihn auch vom Start weg mit dem Business-Paket Pro an. Dennoch planen wir realistisch. Im ersten Jahr erwarten wir einen Gewerbekundenanteil von etwa 40 Prozent.

– Der XC40 ist auch der erste Volvo, den Sie über „Care by Volvo“ quasi im Abonnement anbieten. Was verbirgt sich genau hinter „Care by Volvo“?

**A. Zurhausen:** Mit „Care by Volvo“ befinden wir uns noch bis Ende Juni in einer Pilotphase. Im Rahmen dieser Phase stellen wir das Auto 24 Monate lang für eine Rate zwischen monatlich 600 und 900 Euro brutto zur Verfügung. Im Schnitt sind das ungefähr 1,5 Prozent des Bruttolistenpreises. Die jährliche

Laufleistung beträgt aktuell 15.000 Kilometer und die Rate beinhaltet alle fahrzeugspezifischen Kosten. Nur den Kraftstoff und das Scheibenwischwasser muss der Kunde noch zusätzlich bezahlen.

– Welche Bedeutung besitzt „Care by Volvo“ für das Gewerbekundengeschäft?

**A. Zurhausen:** Unser Ziel ist es, dem Wunsch vieler Kunden nach neuen, flexibleren Mobi-

„Nach Ablauf der Pilotphase werden die ‚Care by Volvo‘-Bedingungen deutlich flexibler.“

*Axel Zurhausen, Volvo Car Germany*

litätsangeboten gerecht zu werden. Dazu ist „Care by Volvo“ perfekt geeignet. Für kleinere Gewerbekunden sehen wir hierfür auf jeden Fall eine Relevanz, wie Großflotten reagieren, das wird sich noch herausstellen. Nach Ablauf der Pilotphase werden aber auch die Rahmenbedingungen deutlich flexibler sein. Ich meine damit vor allem indivi-

duell wählbare Laufzeiten zwischen einem und 48 Monaten und die Jahresfahrleistungen. Dann wird das Konzept auf jeden Fall interessant für kleinere wie größere Fuhrparks – zum Beispiel wenn Mitarbeiter temporär einen Dienstwagenanspruch haben oder für die Dauer der Probezeit. Mit seinen genau kalkulierbaren Kosten und den integrierten Leistungen ist „Care by Volvo“ eine intelligente Variante der Langzeitmiete.

– Wann weiten Sie „Care by Volvo“ auf andere Modelle aus?

**A. Zurhausen:** Derzeit verspüren wir eine hohe Nachfrage des Angebots beim Volvo XC40. Welche Modelle im Anschluss mit „Care by Volvo“ verfügbar sein werden, entscheiden wir nach Abschluss der Pilotphase.

– Deutlich stärker auf Flotten- und Gewerbekunden zielt aber der V60, dessen zweite Generation Sie jetzt in Genf vorstellen. Was kann der Neue?

**A. Zurhausen:** Absolut richtig. Aktuell spricht der Volvo V60 vor allem User-Chooser an, in

Zukunft wird er darüber hinaus auch wieder für Funktionsflotten interessant. Er spricht genau die Menschen an, denen der V90 zu groß oder zu sportlich ist und denen der bisherige V60 zu wenig Innenraumkapazität bot. Er ist quasi das Auto für Menschen, denen ein Kombi vom Format des letzten V70 fehlt. Dazu übernimmt er die Designsprache der 90er-Reihe und des XC60 und auch deren Funktionalitäten wie zum Beispiel das Sensus Infotainmentsystem mit seinen vielfältigen Konnektivitätsangeboten.

– **Können Sie schon etwas zu den Motorisierungen sagen?**

**A. Zurhausen:** Unter der V60-Haube werden die bewährten Vierzylinder-Benziner und -Diesel aus der 90er-Reihe angeboten werden. Darüber hinaus wird es den Volvo V60 auch als Plug-in-Hybrid geben.

– **Ab wann nehmen Sie die ersten V60-Bestellungen entgegen und wann liefern Sie die ersten Autos aus?**

**A. Zurhausen:** Der Volvo V60 wird ab Mitte März bestellbar sein und noch vor den Sommerferien im Handel eingeführt werden.

– **Für Limousinen-Liebhaber: Wann kommt der Viertürer S60?**

**A. Zurhausen:** Der neue Volvo S60 kommt 2019 nach Europa.

– **Der neue V90 stößt auf große Resonanz im Flottenmarkt. In welchen Zielgruppen ist er besonders beliebt?**

**A. Zurhausen:** Mit dem Volvo V90 erreichen wir vor allem das mittlere Management und Geschäftsführer in Fuhrparks mit 20 oder mehr Fahrzeugen. Und da vor allem Menschen, die vorher deutsche Premium-Marken fuhren. 2018 wollen wir diesen Erfolg natürlich weiter fortschreiben. Hierfür werden wir unter anderem über unsere In-house-Autovermietung Schwedenflotte Testfahraktionen anbieten.

– **Volvo ist im Flottenmarkt in Deutschland 2017 deutlich gewachsen. Welche Aktionen planen Sie 2018, um diesen Trend fortzuführen?**

**A. Zurhausen:** Unser Ziel für 2018 lautet: zwei Prozent Marktanteil im relevanten Flottenmarkt. Dieses Ziel wollen wir natürlich in erster Linie mit unseren neuen Modellen, also dem XC40 und vor allem dem V60, erreichen. Aber es gibt auch weitere Faktoren, mit denen wir unseren Erfolg ausbauen wollen: Wir haben zum Beispiel unsere internen Pro-

zesse gestrafft, um Gewerbekunden schneller, einfacher und direkter zu bedienen. Daran werden wir auch 2018 weiterarbeiten. Einen weiteren Schwerpunkt setzen wir zudem auf die Qualifizierung unserer Verkaufsmannschaft. Das in 2017 erstmals durchgeführte Training mit dem Qualifizierungsziel „Experte/Expertin Business Sales“ werden wir in diesem Jahr gleich zweimal durchführen. Darüber hinaus haben wir in 2017 einen Fokus auf unsere Businesspakete mit reduzierten Preisen für Flotten- und Gewerbekunden gelegt. Ähnliche Aktionen können Sie auch in diesem Jahr, auch wenn ich noch keine Details verraten kann, erwarten.

„Der neue V60 wird über User-Chooser hinaus auch wieder für Funktionsflotten interessant.“

*Axel Zurhausen, Volvo Car Germany*

– **Wie entwickelt sich die Resonanz auf Ihre Services Schwedenleasing, Schwedenversicherung und Schwedenflotte?**

**A. Zurhausen:** Da haben wir richtig stark zugelegt. Wir konnten 2017 über 9.000 Schwedenleasing-Verträge abschließen, geplant waren 6.800. Im Gewerbekundenbereich ist das im Vergleich zu 2016 ein Plus von 30 Prozent. Bei der Schwedenversicherung konnten wir uns auf insgesamt 2.500 Verträge verdoppeln, und beim Thema Schwedenflotte haben wir aktuell 165 Volvo-Partner als Vermietstützpunkte. 2018 sind mit XC40, XC60 und der gesamten 90er-Reihe dann auch die wichtigsten Fahrzeuge in der Vermietflotte.

Hier standen 2017 noch nicht alle wichtigen Modelle vollständig zur Verfügung.

– **Mitte 2017 kündigte Volvo an, keine neue Diesel-Generation zu entwickeln. Wie lange sehen Sie den Selbstzünder noch unter der Haube von XC60, V90 und Co.?**

**A. Zurhausen:** Wenn Sie eine neue Motoren-generation entwickeln, lebt diese Minimum zehn Jahre. Wir haben die neuen Drive-E-Diesel 2014 und 2015 in den Markt gebracht. Wenn Sie beides kombinieren, können Sie sich ausrechnen, wie lange es mindestens noch Dieselmotoren bei Volvo geben wird. Zumal der Diesel im Langstreckeneinsatz ökonomisch derzeit einfach ungeschlagen ist.

– **Parallel dazu investieren Sie stark in die Elektromobilität. Wie lautet Ihr Fahrplan dabei?**

**A. Zurhausen:** Da halten wir uns an den angekündigten Plan: Beginnend im Jahr 2019 bringen wir fünf vollelektrische Fahrzeuge – drei unter der Marke Volvo, zwei unter der Marke Polestar. Der Polestar 1, ein bildhübsches Plug-in-Hybrid-Coupé, wurde kürzlich vorgestellt, der Polestar 2 ordnet sich 2019 in der sportlichen Mittelklasse ein. Bereits in diesem Jahr werden wir mit dem Volvo XC40 und dem Volvo V60 zwei weitere Modellreihen mit einem Plug-in-Hybrid anbieten, im Jahr 2020 folgt dann der erste vollelektrische Volvo.

– **Herr Zurhausen, herzlichen Dank für das Gespräch.**

*[Interview: Christian Frederik Merten]*



**Neue Schweden-Mittelklasse Volvo V60** | „Quasi das Auto für Menschen, denen ein Kombi vom Format des letzten V70 fehlt“