

Der große Wandel ist angestoßen

Interview | Erst im Januar zu Leaseplan gekommen und jetzt schon neuer Vorsitzender der Geschäftsführung. Roland Meyer über den Umstieg auf alternative Antriebe, flexible Mobilität und die Folgen der Diesel-Krise.

– **Erst im Januar sind Sie als Commercial Director zu Leaseplan Deutschland gekommen, schon vier Monate später haben Sie die Geschäftsführung übernommen. Haben Sie sich in der kurzen Zeit schon eigene Ziele gesetzt oder verfolgen Sie die Strategie der Kontinuität?**

Roland Meyer: Leaseplan hat im vergangenen Jahr einen großen Wandel angestoßen und damit die Strategie vorgegeben, um den künftigen Anforderungen unserer Kunden an Mobilität gerecht zu werden. Zudem wird Leaseplan seine Kunden beim Umstieg auf alternative Antriebe unterstützen. Hinzu kommt in unserem Zeitalter eine Veränderung hin zu mehr digitalen Prozessen. Wir richten zukünftig unseren Fokus nicht mehr nur auf unser bisheriges Kerngeschäft, die Großflotten, sondern auch sehr stark auf den Mittelstand. Und wir wollen unser Gebrauchtwagengeschäft nach vorne bringen. Diese Strategie war für mich der Grund, im Januar bei Leaseplan als Commercial Director anzufangen und die Herausforderungen in dieser spannenden Zeit anzunehmen. Dass ich jetzt die Geschäftsleitung übernehmen darf, ist für mich ein Schritt mehr, der mich in die Lage versetzt, den Wandel mitgestalten zu können.

Hinzu kommen auch interne Veränderungen. Eine, die kurz bevorsteht, ist der Umzug der Firmenzentrale von Neuss nach Düsseldorf. Wir werden uns nicht nur räumlich verändern, sondern neue Arbeitsformen mit flexiblen und mobilen Arbeitsplätzen einführen. Dem Leaseplan-Team ein modernes Arbeitsumfeld zu bieten ist ebenfalls ein Ziel und eine Aufgabe, auf die ich mich sehr freue.

– **Die „What’s next“-Kampagne ist eine internationale Strategie, deren Fokus auf übergreifenden Mobilitätslösungen, also Vernetzung, liegt. Ist das richtig?**

R. Meyer: Ja. What’s next ist aber mehr als ein Slogan, der ansteckend ist. What’s next ist unsere strategische Ausrichtung. Wir wollen uns täglich fragen: Was ist das Nächste, wo geht es hin? Die Antwort lautet „any car, anytime, anywhere“. Um ein Beispiel zu bringen – ich war kürzlich bei einem mehrtägigen Meeting im Ausland und habe die Frage



Foto: Leaseplan

Jetzt an höchster Position, um die Veränderungen mitzugestalten | Roland Meyer, seit Mai Vorsitzender der Geschäftsführung bei Leaseplan

„Wir sollten niemals den Fokus auf die Verbesserung der Umwelt verlieren.“

Roland Meyer, Leaseplan

gestellt, wer von den Teilnehmern einen Dienstwagen fährt. 50 Hände gingen hoch. Dann habe ich zusammengerechnet, was ein Firmenwagen pro Monat fix kostet, während er jetzt so ungenutzt auf einem Parkplatz steht, der wiederum auch Gebühren verlangt. Gleichzeitig waren wir vor Ort mit dem Taxi unterwegs. Doppelt bezahlte Mobilität. Ich habe mich gefragt: Wie können wir Mobilität buchen, wenn wir sie benötigen? Und wie Mobilität gewährleisten und gleichzeitig Kosten reduzieren? „Any car, any time, anywhere“ bedeutet Mobilität, überall wo ich sie brauche. Das passt natürlich nicht für jeden Außendienstler, der tagtäglich mehrere hundert Kilometer fährt, aber ich denke, es passt für ganz viele Berater, Mitarbeiter in Leitungs- oder Bürofunktionen. „Any car“ bedeutet auch, warum soll ich nicht heute auf den Knopf für ein Cabrio drücken,

weil die Sonne scheint, und wenn ich in den Urlaub fahre, auf den Knopf für den Kombi.

– **Wie setzen Sie das konkret um?**

R. Meyer: Wir befinden uns derzeit noch in der Entwicklung, aber ich stelle mir vor, als eine der ersten Testpersonen an dem Projekt teilzunehmen. Das hieße, ich würde demnächst meinen Firmenwagen abgeben. An dessen Stelle würde ein Fahrzeug-Pool treten und ich könnte auf jedes Fahrzeug daraus zu jeder Zeit zugreifen. Funktionieren soll dies über eine App-Lösung zusammen mit einem herkömmlichen und einfachen Schlüsselschrank.

– **Gibt es weitere Produkte, die unter diesem Motto „What’s next“ vorstellbar sind oder die Sie schon in petto haben?**

R. Meyer: Ein großes Thema ist Elektromobilität. Ganz wichtig ist die Verbesserung der Ladeinfrastruktur. Hier haben wir etwas in petto. Wir haben eine internationale Kooperation mit unserem Partner Allego geschlossen. Gemeinsam bauen wir für unsere Kunden nicht nur ein Netzwerk von Ladeinfrastruktur auf, sondern auch die entsprechenden Abrechnungsmöglichkeiten über eine Art Roamingvertrag und Tankkarte.

– **Sind die Kunden schon so weit, solche Modelle zu fahren?**

R. Meyer: Es gibt Kunden, die dafür bereit sind. Das sind genau die Kunden, bei denen Dienstwagen oft und lange stehen. Für Kunden mit einer Serviceflotte passt ein solches Modell im Moment nicht.

– **In der Vergangenheit haben Sie sich auf größere Fuhrparks konzentriert, jetzt haben Sie die Zielgruppen auch auf KMU ausgeweitet. Was heißt das für die Organisation der Kundenbetreuung und für den Zuschnitt der Angebote?**

R. Meyer: Uns beschäftigen aktuell zwei Themen. Das ist einmal die Umorganisation unseres Großkundenvertriebs, inklusive der Kundenbetreuung. Hier werden wir segmentieren zwischen Unternehmen mit bis zu 350 Fahrzeugen und darüber.

Neu hinzugekommen ist das SME-Geschäft von einem bis 25 Fahrzeuge, mit dem

wir uns an Selbständige und Gewerbetreibende richten. Hierfür haben wir einen eigenen Außendienst aufgebaut und mit dem Online-Angebot „Click and Drive“ zusätzlich noch einen neuen digitalen Vertriebskanal eingeführt. Auf der Leaseplan-Website gibt es ein Angebot an Fahrzeugen, welches kontinuierlich ausgebaut wird. Sie klicken auf das Wunschfahrzeug und nach erfolgreicher Bonitätsprüfung wird es binnen 14 Tagen ausgeliefert. Wir können so schnell liefern, da es sich um vorkonfigurierte Fahrzeuge handelt, die wir auf Lager haben. Die Zielgruppe erreichen wir im Wesentlichen mit Telesales-Aktionen und Onlinemarketing. Auch interessant ist hier unser neuer Ansatz mit flexiblen Laufzeiten. Wir haben eine Mindestlaufzeit von zwei Monaten, danach kann der Kunde das Auto mit einer Kündigungsfrist von vier Wochen zurückgeben. Behalten kann er es maximal 27 Monate. Das gab es, außer in einem Mietgeschäft, so noch nie.

– **Sie sind auch eine Kooperation mit Tom Tom zum cloudbasierten Flottenmanagement eingegangen. Telematik ist ja ein Thema, das in Deutschland sicherlich in vielen Fuhrparks noch auf eine gewisse Skepsis stößt. Wie sind da Ihre Erfahrungen?**

R. Meyer: Wir sind im Moment dabei, das Thema im Bereich Transporter mit unseren Kunden zu besprechen, denn hier stellen wir Nachfrage fest. Außerdem tauschen wir uns darüber eng mit unseren Kollegen in der Leaseplan-Gruppe aus. Die Kollegen in England sind da schon sehr, sehr weit und haben interessante Produkte am Markt eingeführt. Das schauen wir uns genau an und wollen dann diese Angebote auch nach Deutschland transferieren. Generell stellt sich natürlich immer die Frage, wenn wir mit Daten arbeiten, was geschieht damit? Wenn wir Daten erheben, dann solche, die Kunden auch einen Mehrwert bieten. Im Transporterbereich möchten wir beispielsweise die Standzeiten und die Zeiten für den Aufenthalt in Werkstätten reduzieren.

– **Apropos Skepsis – kommen wir noch zur Diesel-Krise. Merken Sie bei Ihren Kunden eine Zurückhaltung, was das Thema Diesel oder Leasing von Dieselfahrzeugen angeht, auch nach dem Urteil aus Leipzig?**

R. Meyer: Das Urteil in Leipzig hat dazu geführt, dass es bei den Kunden Unsicherheit und teilweise auch einen Bestellstopp gab. Insgesamt gingen die Bestellungen von Dieselfahrzeugen jedoch nur um einen Prozentpunkt zurück – eine sehr geringe Zahl.

Leaseplan hat bei Roland Berger eine interne Studie in Auftrag gegeben, um zu sehen, welche Auswirkung Diesel auf Umwelt, aber auch auf die Infrastruktur des Marktes haben wird. Es wurde herausgefunden, dass es ohne Dieselfahrzeuge nicht möglich sein wird, die Klimaschutz-Kriterien in Bezug auf CO₂ zu erfüllen. Es ist auch nicht davon auszugehen, dass sich bis 2025 die Diesel-Produktion verändern wird, denn der Diesel ist nach wie vor der sauberste Verbrenner, den es gibt. Wir sind uns sicher, dass die Automobilhersteller investieren werden, um den Diesel noch sauberer zu machen. Und nebenbei: Würden wir alle auf Benziner umsteigen, würden wir spätestens in zwei Jahren das CO₂-Thema wieder diskutieren ...

– **Bleiben Sie bei Ihrer Strategie Zero-Emission bis 2021 im eigenen Fuhrpark und bis 2030 bei Ihren Kunden oder wird sie jetzt unter Ihrer Führung verschoben oder kassiert?**

R. Meyer: Die Aussage steht und dabei bleiben wir auch. Es hat – egal, wie sauber der Diesel ist – einfach damit zu tun, dass unsere Umwelt in vielerlei Hinsicht belastet ist. Ob das Elektroauto zielführend ist, ob wir auf Wasserstoff setzen oder auf einen Antrieb, den wir jetzt noch gar nicht kennen. Eines ist klar: Wir sollten niemals den Fokus auf die Verbesserung der Umwelt verlieren.

Unsere eigene Dienstwagenordnung haben wir geöffnet. Bis 30.000 Kilometer haben wir die Möglichkeit, Benzin oder Hybrid oder Diesel-Hybrid zu fahren. Über 30.000 Kilometer Fahrleistung pro Jahr bleiben wir bei Diesel.

– **Und die Verfügbarkeit sehen Sie da nicht gefährdet – angenommen andere Firmen**

folgen Ihrem guten Beispiel und der Markt verändert sich so weit, dass die Nachfrage vorhanden ist?

R. Meyer: Doch, genau das passiert uns gerade. Wir haben jetzt unsere eigene Dienstwagenordnung fertig und das Einzige, was jetzt nicht verfügbar ist, sind Hybrid- oder Diesel-Hybrid-Fahrzeuge. Zum Glück kommen die Hersteller jetzt mit neuen Modellen. Mein Gefühl ist, wenn mehr Fahrzeuge für einen bezahlbaren Preis zur Verfügung stehen, werden wir auch ganz viele davon auf der Straße sehen.

– **Wie entwickeln sich bei Ihnen die Diesel-Restwerte gerade?**

R. Meyer: Das Warten auf das Urteil von Leipzig und dessen Bekanntgabe haben auf die Verbraucherstimmung gedrückt. Das kann ich nicht verhehlen. Ich gehe nicht davon aus, dass es Fahrverbote geben wird, denn allein die Organisation und Kontrolle dieser Fahrverbote erfordert einen immensen Aufwand, den derzeit keine Stadt leisten kann.

Es gab auch Kaufzurückhaltung in den Monaten Februar bis Mitte März, aber der Verkauf zieht wieder an – das gilt auch für unser Gebrauchtwagengeschäft. Und das hängt mit der Verfügbarkeit der herkömmlichen Antriebe beziehungsweise der Nichtverfügbarkeit von Alternativen zusammen. Wir haben in dieser Zeit den Markt genau analysiert, Studien beauftragt und Experten um ihre Einschätzung gebeten. Dann haben wir die Entscheidung getroffen, bei unseren Angeboten sehr stabil zu bleiben, auch bei den Restwerten.

– **Herr Meyer, vielen Dank für das Gespräch!**

| Interview: cfm, mp



Foto: Nitro/Adobe Stock

Mobilität bereitstellen, wo sie gebraucht wird | Solche Angebote zu kreieren, verfolgt Leaseplan