



Fotos: Rocco Swantusch/Autoflotte

Die Wette auf batterie-elektrisches Fahren ist noch nicht gewonnen.

Hasselhoff und der Diesel

Autoflotte war bei Arval Deutschland zu Gast, konnte mit Geschäftsführer Marcus Schulz einen Rundgang über das Gelände und die dort ausgestellte Kunst machen und auch inhaltlich nachhaken.



Die Exponate auf dem Firmengelände in Oberhaching werden stetig erweitert

Wie lässt sich das Thema Kunst mit Arval verknüpfen?

Marcus Schulz: Es ist unsere Überzeugung, dass die Mitarbeiter sich im Büro öfters und intensiver begegnen sollten, als „nur“ acht Stunden zu arbeiten. Das Berufsleben ist viel mehr als die unmittelbare Tätigkeit, deshalb haben wir im Gebäude überall offene Bereiche, was für Transparenz und Kommunikation sorgt. Es soll ja auch Spaß machen, ins Büro zu kommen, die Kolleginnen und Kollegen zu treffen. Kunst im eigenen Umfeld ist eher selten, daher versuchen wir, bei Arval das zu ändern, und investieren bereits seit vielen Jahren in Kunstobjekte. Das erschafft zum einen eine interessante Arbeitsatmosphäre und zeichnet sich auch in den Erfolgen der Ländergesellschaften mit selbstbe-

stimmtem Arbeiten in inspirierender Umgebung ab.

Gibt es eine Erfolgs-Rangfolge innerhalb von Arval? Und was uns interessiert: Wie schneidet Deutschland ab?

M. Schulz: Ja, wir sind mittlerweile das fünftgrößte aller Arval-Länder. Doch wir holen kräftig auf. Direkt vor uns liegen die Spanier und natürlich haben wir den Ehrgeiz dran vorbeizuziehen.

Klappt das vielleicht mit der Elektromobilität? Besteht dort nicht großes Wachstumspotenzial im Neugeschäft?

M. Schulz: Wir erleben, dass viele unserer Kunden gerne auf alternative Antriebe umsteigen würden. Gemeinsam analysieren wir dann den Mobilitätsbedarf. Hierbei

agieren wir – um beim Thema Kunst zu bleiben – ähnlich wie ein Kurator. Bei einem Wechsel sollte aber immer das „Gesamtkunstwerk Fuhrpark“ im Blick behalten werden. Eine optimale Kosten-Nutzen-Betrachtung stellt sicher, dass ein Wechsel nicht gegen wirtschaftliche Interessen läuft. Auch bei den Fahrzeugen muss vieles bedacht werden, damit Reichweite, verfügbare Modelle und Ladekosten zum jeweiligen Fahrerprofil passen. Beim Aufbau einer passenden Ladeinfrastruktur sollten sowohl die Kosten als auch die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen betrachtet werden. Für eine kleinere Anzahl an Elektrofahrzeugen reicht die Anschlusskapazität eines Bürogebäudes in aller Regel aus. Wer aber zukunftsfähig sein möchte und für eine größere EV-Flotte plant, sollte prüfen, ob die örtlichen Gegebenheiten (Anschlusskapazität) ausreichen.

Es gibt ja viele Plug-in-Hybride als SUV...

M. Schulz: Ja, denn die Politik hat den geldwerten Vorteil halbiert. Bei langen Pendelstrecken und hochpreisigen Wagen macht das mehrere Hundert Euro im Monat aus, die mir geschenkt werden. Diese übermotorisierten Hybrid-SUVs – deren Batterien nur wenige Kilometer reichen – bringen der Umwelt nichts, dem Kraftstoffverbrauch nichts und sparen auch keine Kosten ein. Viele Kunden brauchen hier unsere Unterstützung, um eine kluge Entscheidung zu treffen und nicht nur dem Zeitgeist zu folgen. Die Technologie als solches mag sicherlich in der Zukunft eine bedeutende Rolle spielen, aber das Szenario muss passen. Das ist die Aufgabe des Kurators, also von uns: Passt die Kunst zum Gebäude?

Hören die Kunden auch zu, wenn Sie beraten?

M. Schulz: Die Kunden gehen glücklicherweise noch weiter und fordern die Beratung ein. Es wird oft sogar noch ein Regelwerk für den Nachgang erwartet. Wie kann man nachhaltig dokumentieren und welche Maßnahmen hat man beispielsweise zur Verfügung, wenn Nutzer ein Plug-in-Hybrid-Fahrzeug fahren, es aber nicht laden. Es ist auch eine Dienstwagenrichtlinie nötig, die bisher in dieser Form nicht vorgeesehen ist.



Autoflotte war bei der Enthüllung des aktuellsten Kunstobjekts bei Arval dabei

Sie kennen niemanden, der einen solchen Sanktionsmechanismus eingeführt hat?

M. Schulz: Doch, wir selber zum Beispiel. Aber man hat natürlich treffliche Diskussionen mit Betriebsräten und Unternehmensleitung... denn auch Geschäftsführer müssen sich dem unterwerfen. Der Consulting-Aufwand hier ist enorm.

Warum ist hier der Beratungsbedarf so hoch?

M. Schulz: Aufgrund der aktuellen Steuerthematik, aber nicht nur deswegen. Um wieder zur Kunst zu kommen: David Hasselhoff war der Held der Kindheit, dessen Bild irgendwann bröselte. Wenn man diese Analogie auf unser Business anwendet, dann gab es in den letzten 20 Jahren nur den Diesel. Hasselhoff und auch der Diesel hatten einen Crash-Moment und nun gibt es eine breite Spannweite an Möglichkeiten. Den einen richtigen Antrieb gibt es aktuell nicht. Die Wette auf batterieelektrisches Fahren ist noch nicht gewonnen. Aber sollte es eine Fortsetzung von „Knight Rider“ geben, wird K.I.T.T. vielleicht zum Elektroauto.

Vielen Dank, Herr Schulz für Ihre Zeit.

Interview: R. Swantusch und M. Blumenstein

Marcus Schulz

■ Marcus Schulz ist studierter Ingenieur mit praxisnahem Wissen im Automobilbereich. Seit 2014 verantwortet er als Geschäftsführer und Vorsitzender der Geschäftsführung vor allem den Bereich Commercial Development bei Arval Deutschland.

■ Seit 2018 ist er zudem als Vorstandsvorsitzender des VMF – Experten für Mobilität im Wandel – tätig (siehe Seite 50).

■ Arval wurde 1989 als 100-prozentige Tochter der BNP Paribas-Gruppe gegründet und hat sich auf Full-Service-Leasing spezialisiert. Arval bietet maßgeschneiderte Lösungen, die die Mobilität der Fahrer optimieren und Unternehmen die mit dem Flottenmanagement verbundenen Risiken abnehmen.

■ Das Unternehmen ist derzeit in 29 Ländern mit mehr als 7.000 Mitarbeitern vertreten. Die Leasingflotte umfasst rund 1,2 Millionen Leasingfahrzeuge weltweit.