

Vermietung wird gestärkt

Die Marke Euromobil ist seit September eigenständig aktiv. Die Hintergründe und die Wachstumspläne mit der Langzeitmiete erklärt Jörg Pape, Sprecher der Geschäftsführung von Euro-Leasing.



Foto: Euro-Leasing

Jörg Pape, Sprecher der Geschäftsführung der Euro-Leasing GmbH

Herr Pape, welche Rolle spielt die Euro-Leasing im Volkswagen Konzern?

Jörg Pape: Das ursprüngliche Geschäft der Euro-Leasing war die Vermietung von Truck und Trailer. Über Umwege kam dann das Geschäft 2014 von MAN zur VW FS AG. 2019 hat man das Unternehmen dann mit unserem Pkw-Vermieter Euromobil, der schwerpunktmäßig Werkstatt- und Unfallersatzgeschäft sowie Langzeitmiete anbietet, verschmolzen. Wir haben jetzt die Marken VW FS | Rent-a-car und Euromobil im Portfolio. Die Euro-Leasing ist der gesetzte strategische Partner für die Marken des Volkswagen Konzerns in Deutschland. Die Lkw-Vermietung wurde Mitte 2022 allerdings eingestellt. Dafür wurde zusätzlich ein Dienstleistungsbereich aufgebaut.

Euro-Leasing hat also nichts mehr mit Leasing zu tun und künftig wird auch das Vermietgeschäft separiert?

J. Pape: Richtig, die Euro-Leasing hat nichts mit Leasing zu tun. Die Entwicklung geht

weiter. Wir werden zusätzlich Euromobil als Tochtergesellschaft zum 1. September aus der Euro-Leasing ausgliedern. Damit ist die Euromobil als Marke für alle Pkw-Vermiet-Aktivitäten zuständig. Die Euro-Leasing wird zur Dienstleistungsgesellschaft, die andere Konzernmarken bei Mobilitätsprojekten unterstützt. Einer ihrer Kunden ist zum Beispiel die VWFS-Tochter VTI.

Wohin soll sich die neue, nun ja eigenständige Euromobil entwickeln und wie groß ist sie jetzt bereits?

J. Pape: Wir haben das eigene Geschäft an 72 Stationen bei den Betrieben der Volkswagen Group Retail Deutschland als „VWFS | Rent-a-car“ mit rund 200 Mitarbeitern. Darüber hinaus betreiben wir seit vielen Jahren sehr erfolgreich das Franchisegeschäft mit unseren Partnern im Handel. Hier gibt es rund 2.000 Stationen, die wir mit unserem IT-System, den optischen Rahmen sowie mit unserem Außendienst unterstützen. Dieses Franchisegeschäft unter der Marke Euromobil läuft bei 1.500 Partnern. Die weiteren 500 haben höhere Anforderungen hinsichtlich Systemlandschaft und

Abo für private Kunden. So hat jeder Fuhrparkmanager einen Bedarf, den er nicht mit Leasing abdecken kann, zum Beispiel für Dienstwagenberechtigte in der Probezeit oder in Projekten. Wir sehen bei der Langzeitmiete Wachstumschancen und werden uns darauf fokussieren. Inzwischen sind bereits zwei Drittel unserer Fahrzeuge zwischen 30 Tagen und 12 Monaten vermietet. Das schließt die Lücke zwischen Kurzzeitbeziehungsweise Tagesmiete und dem Leasing, das in der Regel bei einem Jahr startet.

Damit sind wir auch beim Auto-Abo.

J. Pape: Hier sind wir – also künftig die neue Tochtergesellschaft Euromobil – der Operator für die Konzernmarken. Das läuft unter verschiedenen Marken, wie Audi on demand oder Cupra Auto-Abo, VW FS Auto-Abo und so weiter. Hier kümmern sich die Marken um das Angebot und den Vertrieb. Wir wickeln ab.

Für welche Klientel sehen Sie das Auto-Abo als besonders geeignet?

J. Pape: Auto-Abo ist ein interessantes Produkt für private Kunden, die eine hohe Fle-

Zwei Drittel der Fahrzeuge sind zwischen 30 Tagen und 12 Monaten vermietet.

Angebot und laufen unter VW FS | Rent-a-car. Damit kann der Händler sein eigenes Vermietgeschäft weiter ausbauen. Die Euromobil ist seit mehr als 30 Jahren am Markt. Wir haben also die Erfahrung und die notwendige Flexibilität, um auf Marktentwicklungen schnell zu reagieren.

Wo wollen Sie also weiterwachsen?

J. Pape: Ich denke da an zwei Bereiche: einmal geht es um die längerfristige Vermietung an Gewerbekunden und um das Auto-

xibilität wünschen und sich nicht so lange binden wollen. Im Unterschied zum Leasing ist man eher bereit, dafür etwas mehr zu bezahlen. Das gilt besonders im Bereich E-Mobilität. Viele Kunden haben zunächst ein Elektrofahrzeug abonniert, um Erfahrungen damit zu sammeln. Das Auto-Abo hat noch viel Potenzial und wird sich als weiteres Finanzprodukt etablieren.

Herzlichen Dank, Herr Pape, für das Gespräch.

Ralph M. Meunzel