

Was fragt der Kunde nach?

Beim Thema Elektrifizierung hat Sixt vor einem Jahr starke Meilensteine präsentiert. Mittlerweile ist mehr Flexibilität gefragt, wie uns Vinzenz Pflanz im Interview verrät.



Fotos: Michael Blumenstein (3), Sixt (1)

Vinzenz Pflanz ist Chief Business Officer und Mitglied des Vorstands der Sixt SE.

Bei unserem letzten Treffen vor etwa einem Jahr verkündete Sixt eine Kooperation mit dem großen chinesischen Autobauer BYD, der ausschließlich E-Autos anbietet. Aktuell wurde ein Kaufabkommen mit Stellantis abgeschlossen, die jede Art von Motoren verbauen. Wohin geht die Antriebs-Reise bei Sixt?

Vinzenz Pflanz: Auch in Zukunft wird es in der Sixt-Flotte einen Mix an Antriebsformen geben, dazu werden natürlich auch E-Fahrzeuge gehören. Die konkrete Ausgestaltung der künftigen Entwicklung hinsichtlich der Elektromobilität erfordert allerdings ein hohes Maß an Flexibilität.

Der alles entscheidende Faktor ist, was Kunden in welchem Ausmaß nachfragen. Darüber hinaus spielt die Kostensituation eine Rolle, eben-

so wie die langfristigen Strategien der Automobilhersteller, zu denen Sixt als Autovermieter letztlich ein nachlaufender Akteur ist.

Sie sprachen im letzten Interview von der Premium-Journey und der Tatsache, dass Sixt nahezu sechs von zehn Autos von Premiummarken wie Audi, BMW und Mercedes-Benz verleiht. Welche Marken aus dem großen Stellantis-Konzern passen zu Sixts Premium-Journey?

V. Pflanz: Der Anteil deutscher Premium OEMs an unserer Flotte wird – übrigens auch im Vergleich zu allen großen Wettbewerbern – auch in Zukunft auf einem hohen Niveau bleiben. Die Marken des Vollsortimenters Stellantis bereichern unsere Flotte zusätzlich. Zum Produktangebot von Stellantis zählt eine Reihe hochwertiger

Marken, im Luxus-Bereich beispielsweise Maserati.

Die Preisentwicklung von Tesla mit teils hohen Rabatten zeigt, dass Restwerte bei E-Autos sich dynamischer entwickeln als bei Verbrennern. Wie bekommt man beide Ziele zusammen, dass die Sixt-Flotte zu einem überwiegenden Teil CO₂-neutral unterwegs sein soll und dass man sich als Abo-Anbieter und Vermieter dabei keinen Restwertrisiken aussetzt?

V. Pflanz: Zunächst einmal möchte ich vor Augen führen, dass das Geschäftsmodell von Sixt per se und von jeher auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Denn all unsere Angebote folgen letztlich dem Shared Mobility Gedanken und leisten damit einen Beitrag, dass Ressourcen gesellschaftlich möglichst optimal genutzt werden. Außerdem tragen wir dazu bei, dass möglichst junge Fahrzeuge auf den Straßen unterwegs sind, und damit Fahrzeuge, die technologisch auf dem allerneuesten Stand sind, auch im Hinblick auf das Emissionsverhalten.

Zum Thema Restwerte: Ja, die Gebrauchtwagenpreise für EVs sind im Laufe des letzten Jahres stark abgefallen und das merken auch wir in Form erhöhter Abschreibungen. Im Wettbewerbsvergleich und bezogen auf seine Gesamtflotte verfügt Sixt jedoch über einen geringeren Anteil von Risk-Fahrzeugen – also von Fahrzeugen, für die keine Buyback- oder Leasing-Vereinbarungen bestehen und für die wir das Restwertrisiko insofern selbst tragen.

Wie nehmen die Kunden neue E-Marken an? Fragen sie aktiv nach? Gibt es Vorbehalte gegenüber chinesischen Herstellern, die auch nicht jeder sofort kennt?



Vorbehalte gegenüber neuen Marken kann Sixt nicht feststellen.

V. Pflanz: Unsere Kunden schätzen die breite Auswahl an Herstellern und Modellen, die sie bei uns finden. Vorbehalte gegenüber bestimmten Marken bemerken wir nicht.

Stellen Sie aufgrund der immer komplexer werdenden Bedienung einen erhöhten Beratungsaufwand bei der Einweisung neuer Fahrzeuge – egal ob elektrisch oder Verbrenner – fest?

V. Pflanz: Einen höheren Beratungsaufwand können wir im Allgemeinen nicht feststellen. Aber natürlich stehen unsere Stationsmitarbeiter unseren Kunden bei Fragen jeder Art gerne zur Verfügung.

Wir haben auch zwei E-Fahrzeuge in der Flotte und staunen immer wie-

der, wie lange diese für Updates in die Werkstatt müssen und ausfallen oder wie lange es braucht, bis die nötigen Ersatzteile lieferbar sind. Wie sind Ihre Erfahrungen bei den Elektro-Mietwagen und E-Autos im Abo mit den Updates und Reparaturen?

V. Pflanz: Es kann durchaus vorkommen, dass es mit Reparaturterminen oder der Ersatzteilbeschaffung bei einigen E-Autos länger dauert. Wir werden für Sixt hier keine Zahlen nennen. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft ist in einer Studie jedoch zu dem Schluss gekommen, dass die Reparaturkosten bei Elektroautos im Schnitt um 30 bis 35 Prozent über denen von Verbrennern liegen.

Jubilar Aral bietet Top-Konditionen

Anzeige



Verlässlich, innovativ und partnerschaftlich – dafür steht Aral seit genau 100 Jahren. Auch im Jubiläumsjahr 2024 bilden die Tankkarten von Aral Fleet Solutions für Flotten jeder Art und Größe die optimale Basis für eine professionelle und nachhaltige Steuerung gewerblich genutzter Fahrzeuge. Denn in allen Bereichen bietet Aral für Flotten Top-Leistungen zu attraktiven und transparenten Konditionen ohne versteckte Aufschläge. Dafür sorgen das größte eigene Tankstellennetz mit 2.400 Stationen und ein großes Akzeptanznetz mit insgesamt 6.000 Tankstellen in Deutschland.

Mit unterschiedlichen Tankkarten hält Aral Fleet Solutions für alle Anforderungen das passende Angebot bereit: Von der Aral Komfort Karte speziell für Kleinunternehmen bis zur national und international einsetzbaren bp + Aral Tankkarte, mit der mehr als 24.000 Akzeptanzstellen in 32 europäischen Ländern genutzt werden können.

(Teil-)elektrifizierte Flotten sind mit Aral Fuel & Charge optimal versorgt. Mit dieser Komplettlösung lassen sich sowohl Benzin und Diesel tanken als auch Strom für Hybrid- oder Elektrofahrzeuge an 99% aller Ladepunkte in Deutschland laden. Alles mit einer Karte, alles auf einer Abrechnung – einfacher war der Einstieg in die Elektromobilität noch nie.



www.aral.de/fleet



Die Sixt+ Modelle sollen zentral durch die Flottenmanager verwaltet werden.

Wohin geht die Dienst-Reise in diesem Jahr? Die Firmen holen mit gewissem Aufwand und leichtem Nachdruck ihre Mitarbeiter wieder ins Büro, was die Präsenz erhöht. Kann man daraus schlussfolgern, dass auch die Dienstreisen und damit sowohl das Vermietgeschäft als auch die Zahl der Abos 2024 zunehmen wird?

V. Pflanz: Wir haben letztes Jahr in der Tat ein starkes B2B-Geschäft erlebt und sind für das Jahr 2024 sehr zuversichtlich, dass sich diese Entwicklung fortsetzen wird. Nicht jedes Meeting muss physisch stattfinden, das haben wir alle aus der Pandemie-Zeit gelernt. Zugleich aber gibt es Momente, in denen der persönliche Kontakt unverzichtbar ist. Das gilt für den Austausch innerhalb von Teams, aber natürlich auch für den Kontakt mit Geschäftspartnern.

In welchem Segment sehen Sie bei den Auto-Abos das größte Wachstum und in welchem den größten Rückgang?

V. Pflanz: Sowohl im Geschäfts- als auch im Privatkundenbereich sind wir

mit der Entwicklung von Sixt+ sehr zufrieden.

Wer längere Zeit mietet, für den ist ein Auto-Abo von Interesse. Wie entwickelt sich Sixt+ und was sind Ihre Erwartungen für dieses Jahr?

V. Pflanz: Unsere Sixt+ Auto Abos werden seit ihrer Einführung gut gebucht, die Zahl der Sixt+ Kunden wächst in allen Märkten stetig. Für Fuhrparks wird 2024 einige spannende Entwicklungen bereithalten. So wollen wir Flottenmanagern beispielsweise zusätzliche Möglichkeiten geben, ihre über Sixt+ bezogenen Fahrzeuge zentral zu administrieren. Das macht die Verwaltung vor allem großer Fuhrparks einfacher.

Der Markt an Auto-Abo-Anbietern ist mittlerweile recht groß – wie auch unsere Umfrage zeigt –, den Überblick zu behalten fällt nicht leicht. Wen sehen Sie als größte Wettbewerber?

V. Pflanz: Natürlich beobachten wir den Markt, allerdings konzentrieren wir uns auf die Anforderungen und Wünsche unserer eigenen Kunden und unser eigenes Produkt. Unser Auto-Abo-Modell hat durch die monatliche Kündbarkeit einen ganz besonderen

Vorteil, den nicht viele Wettbewerber bieten. Mit unseren Inklusivleistungen, der breiten Auswahl an Fahrzeugen sowie der Möglichkeit, Kilometerpakete oder Zusatzfahrer flexibel anzupassen, bieten wir ein Komplettpaket, das unsere Kunden zu schätzen wissen. Die Entwicklung unserer Abonnenten-Zahlen bestätigt das.

Kleine Flotten sind oft flexibel, was die Fahrzeugbeschaffung betrifft. Mit welchen Angeboten kann Sixt speziell bei kleineren Fuhrparks punkten?

V. Pflanz: Auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen erfreut sich unser Auto Abo großer Beliebtheit. Sie schätzen insbesondere die hohe Flexibilität von Sixt+. Da beispielsweise Haftpflicht- und Vollkaskoversicherung, Wartung und Inspektion sowie Werkstattkosten bereits im monatlichen Fixpreis inkludiert sind, fallen neben den Kraftstoffkosten keine zusätzlichen Kosten an. Das vollständig digitale Angebot hilft Firmen außerdem dabei, sich im Wettbewerb um Talente mit größeren Firmen als innovativer und attraktiver Arbeitgeber zu positionieren.

Vielen Dank, Herr Pflanz!

rs



Alexander Sixt (l.), Uwe-Hochgeschurtz (Stellantis) und Konstantin Sixt .



CITROËN



DIE CITROËN MODELLE

Ideale Partner für Ihre Flotte

Ab **9.597€***

*Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers abzgl. Citroën- und Händlerbonus i.H.v. 1.066,- € zzgl. MwSt. und Überführungskosten für den C3 Origin PureTech 83 S&S YOU. Nachlass keine Barauszahlung. Nur bei teilnehmenden Citroën Händlern. Angebot nur für gewerbliche Kunden.

CITROËN C3 ORIGIN PURETECH 83 STOP&START 61 KW (83 PS) YOU, KRAFTSTOFFVERBRAUCH NACH WLTP: INNERSTÄDTISCH (LANGSAM): 6,1 L/100 KM, STADTRAND (MITTEL): 5,0 L/100 KM, LANDSTRASSE (SCHNELL): 4,8 L/100 KM, AUTOBAHN (SEHR SCHNELL): 6,1 L/100 KM, KOMBINIERT: 5,5 L/100 KM, CO₂-EMISSION (KOMBINIERT): 123 g/km.

Die Werte wurden nach dem realitätsnäheren Prüfverfahren WLTP (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt, das das Prüfverfahren unter Bezugnahme auf den NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) ersetzt und das auch zur Ermittlung der KFZ-Steuer herangezogen wird.