



Fotos: Michael Blumenstein | Steinel (1)

Markus Speckmann (links), Steinel-Fuhrparkleiter, und Karsten Stumpe (Mazda Deutschland) vor dem Steinel-Stammsitz.

Außer Wartung nichts zu tun

Eine „japanische Flotte“ haben in Deutschland wenige, Steinel aus Herzebrock seit Langem. Wir haben Steinel, deren Produkte fast jeder schon in den Händen hatte, mal besucht.

Alt und Neu empfängt einen, wenn man auf den Steinel-Parkplatz in der 16.000-Seelen-Gemeinde Herzebrock einbiegt. Die linke Hälfte des Komplexes ist seit ein paar Jahren nach neuesten Design- und Mitarbeiter-Anforderungen erbaut worden – schön. Der Teil mit Entwicklung und Produktion rechts wurde mit einer neuen Fassade und einem großen Logo versehen – funktional. Rund 300 Leute arbeiten hier am Hauptsitz von Steinel. Weitere etwa 1.200 Menschen verteilen sich auf die Dependancen in Leipzig, Einsiedeln (Schweiz), Liberec (Tschechische Republik), Curtea de Arges (Rumänien) und in Chişinău, der Hauptstadt der Republik Moldau.

Steinel in Kaffeemaschinen

Selbst in der Schweiz „lohnt“ es sich für Steinel, zu produzieren. Zwar sind die Lohnstückkosten höher als in Deutschland, andere Vorteile kompensieren dieses kleine Manko jedoch. „Made in Switzerland“, wie auf einigen Produkten zu sehen ist, wird noch geschätzt. „Wir sind seit vielen Jahren sehr erfolgreich mit der Steinel

Solutions in der Schweiz, da haben wir teilweise Fertigung, Elektronik-Entwicklung, Projektmanagement und arbeiten dort auch für andere große Firmen. Selbst in Espressomaschinen sind viele Bauteile wie Leiterplatten von Steinel Solutions integriert“, sagt Markus Speckmann beim Gang durchs Gebäude in sein Büro. Markus

Speckmann ist seit zehn Jahren in Herzebrock bei Steinel und hier unter anderem für den Fuhrpark zuständig. „Als ich hier hinkam, fuhren die Vertriebsaußendienstler Toyota Avenis Kombi Diesel. Ich fand es außergewöhnlich, dass ein deutsches Unternehmen nicht den klassischen Diesel aus deutscher Produktion hatte. Die



Das Aha-Erlebnis kommt beim Blick auf die Geräte: „Kenne ich“, heißt es oft.



Markus Speckmann kümmert sich seit zehn Jahren um die Steinel-Flotte.

Pluspunkte damals waren: Super Preis-Leistungs-Verhältnis und die Qualität ist Klasse. Außer Wartung ist nichts zu tun.“ Damals handelte es sich um rund 40 Avensis, die einfach sauber ihre Arbeit verrichteten. 2015 verkündete Toyota, sich aus der Dieselenwicklung im klassischen Pkw-Sektor zu verabschieden. Der VW-Dieselskandal beschleunigte wohl diese Entscheidung zusätzlich. Toyota wollte fortan die Emissionen durch Teilelektrifizierung senken. Das klappt in vielen Ländern und bei vielen Fahrprofilen, nicht aber überall in Deutschland und auch nicht bei Steinel, deren Außendienstler pro Jahr bis zu 70.000 Kilometer zurücklegen, wie uns Markus Speckmann erzählt. „Da waren wir also gezwungen, langsam eine Alternative zu suchen.“ Der übliche Leasingzeitraum beträgt bei Steinel drei Jahre, einige fahren die Autos ein Jahr länger. Mehr als 180.000 Kilometer kommen selten auf die Fahrzeuge.

„Der Hybrid ist von der Sache her und im Regionalverkehr zwar Klasse, aber für unseren Vertriebsaußendienst ungeeignet“, weiß Speckmann. „2017 haben wir eine Ausschreibung von einem externen Fuhrparkberater erarbeiten lassen. Dabei kamen dann einige interessante Fahrzeuge heraus. 2018 haben wir erstmals mit



Lichtschalter, Sensorik, Leuchten und noch viel mehr. Steinel ist Spezialist in diesen Bereichen und als OEM-Entwicklungsdienstleister etabliert.

Herrn Stumpe von Mazda Kontakt aufgenommen. Der Mazda6 Kombi als Diesel erschien uns – auch angesichts unserer Japan-Erfahrungen – sehr passend.“ Knapp 60 Mazda6 wurden nach und nach geordert. „Die Eintrittskarte, um mit Herrn Speckmann ins Gespräch zu kommen, wurde initial durch den damaligen Leasinggeber von Steinel ausgelöst“, sagt Karsten Stumpe, der einen engen Kundenkontakt pflegt und zum Termin ebenfalls aus Leverkusen – wo Mazda Deutschland sitzt – angereist ist. Stumpe ist seit fast 20 Jahren bei Mazda und kümmert sich als Fleet Manager von Köln bis an die Nordsee und runter bis zum Harz um Mazdas Flottenkunden. Zudem betreut er die Non-Captive Leasinggesellschaften.

Bei Mazda blieb Speckmann auch nach der „Probe“ mit dem Mazda6, den es mittlerweile auch nicht mehr als Diesel gibt. Lediglich beim CX-5, dem Kompaktklasse-SUV, haben die Japaner noch den Vierzylinder-Selbstzünder im Programm. Und kürzlich kam in die größeren SUV-Modelle CX-60 (Mittelklasse, siehe Seite 34) und CX-80 (obere Mittelklasse) ein ganz neuer 3,3-Liter-Diesel ins Spiel. „Mit dem neuen Sechszylinder hat Mazda einen richtig feinen Antrieb auf den Markt gebracht, und das aus mei-

ner Sicht zur richtigen Zeit, denn die Konkurrenz schafft den Sechszylinder überall ab. Irgendwie hört das Ohr ja doch mit“, schwärmt Stumpe vom großen Diesel.

Phänomen „Höher sitzen“

In den Genuss des sonoren Reihensechszylinders kommen bei Steinel aber lediglich die zwei Vertriebsleiter. Alle anderen „müssen“ sich mit



Karsten Stumpe ist seit mehr als 17 Jahren bei Mazda der „Flottenmann“.



Von Toyota ist Speckmann vor einigen Jahren auf Mazda umgestiegen.

dem kleineren CX-5 begnügen und tun das ausgesprochen gern, wie Speckmann versichert. „Auch bei uns macht sich das weltweite Phänomen des ‚Höher sitzen wollens‘ bemerkbar. Und viele freuten sich, dass nun der CX-5 als Ersatz zum Kombi kam. Als Alternative für alle, die kein SUV wollen, haben wir aktuell zehn Škoda Octavia TDI Combi ins Programm aufgenommen.“ Die Ausstattung der CX-5 und der Škoda Octavia ist bei Steinel immer vorgegeben. „Die meisten Kollegen haben den CX-5 gewählt, da das Preis-Leistungs-Verhältnis attraktiver ist. Und die zuvor gemachten Erfahrungen mit dem Mazda6 haben selbstverständlich auch dazu beigetragen, dass wir jetzt 35 CX-5 haben.“

Es gibt einige User Chooser, die rein elektrisch fahren. Plug-in-Hybride gibt es bei Steinel keine, wie Speckmann hervorhebt. „Wir haben zwölf Ladestationen, an denen geladen werden kann. Audi Q4, BMW iX3 sind für die Führungsebene im Einsatz. Und seit rund acht Jahren auch ein kleiner BMW i3 als Poolwagen für Kurzstrecken. Der hat mittlerweile etwa 150.000 Kilometer völlig problemlos zurückgelegt“, berichtet der Fuhrparkmanager. „Herr Steinel wollte diesen damals kaufen und einfach mal sehen, wie lange der hält. Er läuft nach wie vor einwandfrei und der Akku ist noch immer topfit. Eine sehr richtige Entscheidung also.“

Auf die „Tesla-Frage“ gibt es auch eine Antwort: „Tesla ist ganz anders als andere. Das Auto ist von der Einpreisung her mal interessanter und mal nicht so interessant – aber nur für den Kauf. Zum Leasen ist es eine Katastrophe. Die Leasinganbieter, mit denen wir zusammenarbeiten, haben Tesla nicht mehr im Angebot. Wir haben derzeit noch zwei im Fuhrpark.“ Laut Speckmann gibt es für die Elektromobilität viele Anwendungsfälle, bei denen es sich lohnt, und ebenso viele, bei denen E-Autos nur zweite Wahl sind. „Alle Vertriebler würden gern ein E-Auto nehmen, allein der Besteuerung wegen. Das ist wirklich toll. Aber Pausenmachen? ‚Ne, keine Zeit, zu viel zu tun‘ – das bekommen wir immer wieder gespiegelt. Wir konnten bei Steinel ja bereits einige Fahrzeuge umstellen. Die Mitarbeiter müssten aber zu Hause auch laden können, denn nur draußen laden ist zu teuer beziehungsweise muss man in jedem Fall mit Spezialtarifen hantieren.“

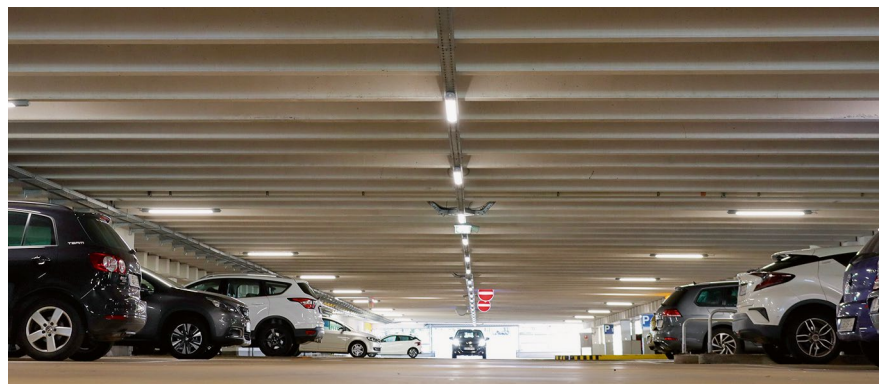
2025 ist wieder ein großer Tausch bei Steinels Flotte vorgesehen. Je nachdem, wie sich der Strompreis beim Laden „außer Haus“ entwickelt und welche Elektro-Modelle dann eventuell auch Mazda mal im Portfolio hat, gibt es vielleicht ein paar Strome für den Außendienst. Die Garantieleistungen sprechen sowieso für Mazda – sechs Jahre oder 150.000 Kilometer sind ein Wort.

Beim Mazda-Händler vertraut Speckmann auf Profis. City Auto Part-

ner in Kolbermoor – zur Eder-Gruppe gehörend – liefert die Autos bundesweit an die Vertriebler aus. Die Inspektionen werden in den jeweils nahe gelegenen Mazda-Werkstätten durchgeführt. Karsten Stumpe erinnert sich an das Thema: „Es war sicherzustellen, dass die deutschlandweite Auslieferung der Fahrzeuge an die Außendienstler von Steinel reibungslos funktioniert. Und das beherrscht die Eder-Gruppe, denn wir hören keinerlei Beschwerden – und das ist vielleicht das beste Lob (grinst).“

Auf dem Rückweg zum Parkplatz fürs Foto am Mazda CX-60, den Stumpe fährt, durchlaufen wir die Ausstellungsbereiche von Steinel und sehen die Produktvielfalt. Speckmann erklärt: „Das Problem ist heute nicht mehr, ‚die Lampe‘ anzuschließen. Die Schwierigkeit besteht darin, die Software so zu programmieren, dass das Licht exakt das macht, was es soll: effizient ausleuchten und möglichst wenig Strom verbrauchen. Das Feinjustieren können längst nicht alle Elektro-Installateure, weshalb wir selbst ein Spezialteam haben, das deutschlandweit große Projekte wie beispielsweise Installationen in Parkhäusern begleitet.“

So ist das Geschäft mit den Leuchten offensichtlich mittlerweile ähnlich komplex wie das mit den Automobilen. Schön also, wenn man verlässliche Spezialisten an der Hand hat – überall. *Michael Blumenstein*



Lichtanlagen in Großgaragen sind unter anderem das Metier von Steinel.