



Fotos: MMD | Michael Blumenstein

Jens Schulz blickt zuversichtlich in die Zukunft – gerade der Outlander soll neue Gewerbekunden anlocken.

Japanisch durch und durch?

Der neue Outlander knüpft an Werte japanischer Handwerkskünste an. Wir sprachen mit Jens Schulz über ästhetische Perfektion, funktionale Qualität und: Businesskunden.

Jens Schulz übernahm im Herbst 2023 die Geschäftsführung von Mitsubishi Motors Deutschland. Just zu dem Zeitpunkt als Mitsubishi den neuen ASX und den neuen Colt in Europa brachte. Beides sind Kooperationsmodelle mit Renault. Nun kommen zum Ende 2025 mit dem Grandis und dem Eclipse Cross zwei weitere Renault-Derivate, die zwar technisch überzeugen können, aber französische Gene besitzen. Der neue Outlander ist derzeit der einzige originäre Mitsubishi und zeigt, wozu die Japaner nach wie vor in der Lage sind.

Herr Schulz, ist der neue Outlander ein großer Wurf?

Der neue Outlander steht für uns tatsächlich für „Mitsubishi Next Level“ – er vereint hochwertige Innenraumqualität mit einer umfangreichen Serienausstattung und einem hochmodernen Plug-in-Hybridantrieb, der sicherlich zu den besten in der Automobilbranche gehört. Er ist das Topmodell der Marke und unterstreicht

mit seiner Technologie, Qualität und seinen hochwertigen Materialien den Anspruch, zu den Besten seiner Klasse zu gehören.

Auch wir waren von der Abstimmung zwischen E- und Verbrennerantrieb sowie dem Fahrkomfort angetan. Sind das Themen, die von (potenziellen) Kunden angesprochen werden?

Die große Erfahrung von Mitsubishi bei Plug-in-Hybriden spiegelt sich genau in dem von Ihnen geschilderten geschmeidigen Fahrkomfort wider. Das gehört sicherlich neben der hochwertigen Qualitätsanmutung und dem serienmäßigen Allradsystem zu den überzeugenden Argumenten. Auch seine Flexibilität für den Einsatz im städtischen Bereich und auf längeren Dienstreisen ist für viele ein wichtiges Kriterium.

Pro Monat werden etwa 260 Outlander in Deutschland zugelassen. Zufrieden oder geht da noch was?

Wir sind zufrieden und sicher, dass gleichzeitig noch etwas geht. Die Nachfrage nach Plug-in-Hybriden steigt seit einigen Monaten stark an, und wir können ein überzeugendes Angebot machen. Klassischerweise sind wir mit unseren Fahrzeugen hauptsächlich im Privatkundenmarkt unterwegs. Gerade mit dem neuen Outlander sehen wir aber ein großes Potenzial auch bei Gewerbe- und Flottenkunden.

Gibt es spezielle Konditionen für das gewerbliche Leasing?

Für den Outlander bieten wir besonders attraktive Leasing- und Finanzierungsoptionen für Gewerbekunden an, die nicht nur für Selbstständige, sondern auch für Unternehmen mit kleinen wie großen Flotten von Interesse sind. So bieten wir die schon umfangreich ausgestattete Basis-Version des Outlander bereits ab 219 Euro netto monatlicher Leasingrate an. Wir werden auch für die zum Ende dieses Jahres auf den Markt kommenden

neuen Modelle Grandis und Eclipse Cross spezielle Finanzierungs- und Leasingangebote erarbeiten, um den Anteil von Mitsubishi im B2B-Bereich kontinuierlich und nachhaltig auszubauen.

Wer ist denn der typische Kunde des Outlander?

Wir bleiben unserer bisherigen Flottenstrategie treu und setzen auf eine individuelle, persönliche Beratung und sehr attraktive Leasingraten. Damit sprechen wir hauptsächlich Inhaber und Geschäftsführer von kleineren und mittelständischen Unternehmen an, aber auch Handwerker oder Dienstleister, die einen repräsentativen Wagen für Kundenbesuche benötigen.

Welche Ausstattungslinie wird am häufigsten gewählt?

Viele Kunden greifen zur höchsten Ausstattungslinie „Top“, die alles bietet, was ich mir für den automobilen Alltag wünsche – und noch vieles mehr. Für unsere Flottenkunden sind sicherlich auch das Sondermodell „Intro Edition“ und die mittlere Ausstattung „Plus“ äußerst interessant, und sie lassen sich durch unser umfangreiches Zubehör für fast alle Zwecke individuell ausstatten. Wir arbeiten hier mit sehr namhaften Partnern zusammen, die hochwertige Individuallösungen für Gewerbekunden anbieten.

Der Outlander hat den unüblichen Chademo-Schnellladeanschluss und nur einen 3,6-kW-AC-Anschluss. Kommt hier noch eine zeitgemäße 11-kW-Lösung?

Die Erfahrung zeigt, dass viele unserer Kunden – sowohl Privat- als auch Gewerbekunden – ihr Fahrzeug entweder zu Hause oder im Betrieb über eine Wallbox laden. Auf längeren Strecken spielt der Plug-in-Hybrid dann seine Stärke aus, indem er bei Bedarf den Verbrenner zur Reichweitenverlängerung einsetzt. Die wenigsten unserer Kunden laden also unterwegs auf der Reise, sondern verbinden ihre Ladevorgänge zu Hause idealerweise

mit ihrer privaten Photovoltaikanlage, um so zusätzliche Kosten zu sparen.

Kosten sparen ist ein gutes Stichwort: Mitsubishi gibt fünf Jahre Garantie (oder 100.000 Kilometer). Bieten Sie den Outlander-Kunden weitere Services an, die über das Gewohnte hinausgehen?

Mit dem neuen Outlander werden alle neuen Fahrzeuge, die Mitsubishi auf den Markt bringt, mit einer bis zu 8-jährigen Garantie (bis 160.000 Kilometer) ausgestattet – davon sind 5 Jahre Werksgarantie (bis 100.000 Kilometer) und 3 Jahre umfangreiche Anschlussgarantie, sofern die Inspektionsintervalle eingehalten werden. Das ist ein sehr umfangreiches Garantieverprechen, das sowohl Privat- als auch Gewerbekunden finanzielle Planungssicherheit gibt. Hinzu kommt eine bis zu 20-jährige Mobilitätsgarantie, die sogar Unfälle mit abdeckt.

Für unsere Flotten- und Gewerbekunden haben wir darüber hinaus mit unseren Händlern perfekte Ansprechpartner, die für fast alle Spezialwünsche die richtigen Lösungen haben – seien es mal Transportsysteme, die benötigt werden, oder andere branchenspezifische Lösungen. Sie unterstützen wir mit unserer Flottenabteilung, die auch Individualumbauten plant – so dass jeder Kunde das perfekte Fahrzeug für seine individuelle Anwendung findet.

Wenn Sie auf Ihre Gewerbekunden schauen, gibt es Branchen oder Firmenarten, die besonders affin für Mitsubishi sind?

Unsere Gewerbekunden kommen aus sehr unterschiedlichen Branchen – und genau darin liegt unsere Stärke: Wir können für nahezu jeden Einsatzbereich das passende Modell bieten. Für Selbstständige – zum Beispiel Architekten, Berater oder Außendienstmitarbeiter – sind effiziente und komfortable Modelle und auch repräsentative Modelle wie der Outlander sinnvoll. Aber auch der Handwerksbetrieb kann von der Flexibilität des Outlanders profitieren – und von einem besonderen Feature, das nur wenige bieten: Der Outlander hat eine Haushaltssteckdose im Kofferraum, mit der man über den Strom aus der Fahrbatterie elektrische Geräte betreiben oder laden kann. Ideal auf Baustellen oder unterwegs, wenn gerade keine Stromversorgung verfügbar ist.

Wie viele Händler und wie viele Servicepunkte gibt es in Deutschland?

Unser breit aufgestelltes Händlernetz ist für Mitsubishi-Kunden ein wichtiges Argument, sucht er doch in seiner Nähe zuverlässige und schnelle Beratung und Unterstützung. Zurzeit (August 2025) kann ein Kunde an 441 Standorten Neufahrzeuge erwerben und an 522 Standorten sein Fahrzeug warten oder reparieren lassen.

Besten Dank, Herr Schulz. *mb*



Der Outlander ist der letzte echte Mitsubishi und macht vieles richtig.