

„Nicht auf einem Bein stehen“

Interview | Carsten Schopf, neuer Flottendirektor bei Renault in Deutschland, über die Großkundenstrategie der Franzosen, den neuen Dacia Duster sowie die Renault-Neuheiten Koleos und Alaskan.

– Herr Schopf, wie werden Sie als neuer Direktor für das Flottenkundengeschäft bei Renault in Deutschland die Strategie für den Groß- und Gewerbekundenverkauf weiterentwickeln?

Carsten Schopf: Unsere Strategie hat sich ja schon dahingehend entwickelt, dass wir nun neben der Direktion für das Pkw-Flottengeschäft, die ich verantworte, auch eine Direktion für unser Nutzfahrzeuggeschäft aufgebaut haben, für die Michael Borner verantwortlich zeichnet. Zwei Direktionen bedeuten allerdings nicht, dass wir künftig von zwei Seiten mit unseren Kunden kommunizieren. Beide Seiten greifen natürlich ineinander. Wir möchten lediglich unsere USPs deutlicher herausarbeiten.

– Welche Dinge werden Sie auf Pkw-Seite also angehen?

C. Schopf: Wir als Renault möchten unseren Marktanteil insgesamt in Deutschland ausbauen, und der Flottenbereich kann dazu einen wesentlichen Beitrag liefern. Ich denke, wir haben sowohl bei den großen Flotten, die mehr als 100 Autos pro Jahr kaufen, als auch im Kleinflottenbereich noch viel Potenzial. Da werden wir in Zukunft noch ein Stück aktiver werden.

– Das heißt, kleine Fuhrparks werden wie bisher im Fokus Ihrer Aktivitäten stehen?

Carsten Schopf: Auch, ja. Wir werden im Flottengeschäft nicht auf einem Bein stehen können und versuchen, die Balance zu halten zwischen großen und kleinen Fuhrparks. Sicher müssen wir im Verkauf auf große und kleine Kunden anders zugehen. Im Service und bei der Betreuung durch den örtlichen Händler gibt es aber auch viele Gemeinsamkeiten in den unterschiedlichen Kundengrößenklassen.

– Mit dem Koleos haben Sie kürzlich Ihr drittes und größtes SUV neu eingeführt. Was erwarten Sie sich vom Koleos im Flottenmarkt?

C. Schopf: Wir erhoffen uns sehr viel vom Koleos. Er ist in einem sehr großen, aber auch umkämpften Segment positioniert. Da es bei den Fuhrparks fast keine Beschränkungen in Car Policies für SUV gibt, spüren wir



Foto: Christian Freerik Merten/Autoflotte

Carsten Schopf, Direktor Flotten bei Renault in Deutschland | Dacia Duster ermöglicht SUV-Mobilität bei minimaler Besteuerung

auch im Flottenbereich eine immer stärkere Nachfrage. Deshalb bin ich sicher, dass wir auch mit dem Koleos punkten können.

– Der Koleos ist aktuell nur als Diesel lieferbar. Planen Sie eine Benziner-Alternative?

C. Schopf: Nein, derzeit planen wir für den Koleos keine Benzinmotoren.

– Wie zufrieden sind Sie mit der Entwicklung des Talisman?

C. Schopf: Ich bin ganz ehrlich: Der Talisman ist ein fantastisches Fahrzeug und wir würden gerne noch mehr Talisman verkaufen. Er ist unterwegs im härtesten Segment in Deutschland, in dem die Eroberung neuer Kunden aufwendiger ist als in anderen Segmenten. Aber wir machen die Erfahrung, dass die Leute, die sich einmal in das Auto gesetzt und es gefahren haben, durchweg begeistert sind. Unsere Aufgabe ist es weiterhin, den neuen Namen Talisman bekannter zu machen und die Kunden das Auto erleben zu lassen.

– Für Dacia stehen Flottenkunden nicht im Fokus. Könnte der neue Duster, den Sie auf der IAA vorgestellt haben und Anfang nächsten Jahres einführen, aus Ihrer Sicht dennoch interessant sein für Fuhrparks?

C. Schopf: Die Strategie der Marke Dacia ist es, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis im Segment zu bieten. Auch im Flottenmarkt gibt es immer mehr Kunden, die diese Kombination überzeugt. Auch, weil sie die sehr hohen relativen Restwerte überzeugen. In diesem Zusammenhang ist natürlich auch der neue Duster für Fuhrparks interessant.

– Und für User-Chooser, die Wert auf niedrige Steuerzahlungen legen?

C. Schopf: Sicherlich ist der Duster für diese Kunden ein Option. Schließlich können sie hier für einen sehr attraktiven Preis ein Fahrzeug aus dem Trend-Segment der SUVs fahren, und das bei einer minimalen Besteuerung.

– Welche Zielgruppen sprechen Sie mit dem Alaskan, Ihrem ersten Pick-up, im Flottenmarkt an?

C. Schopf: Das Segment setzt sich zur Hälfte aus Privat- beziehungsweise Gewerbekunden zusammen. Somit werden erstaunlich viele Pick-ups auch an Privatkunden verkauft, unsere Hauptzielgruppe im Gewerbebereich sind Handwerker oder Gewerbetreibende wie zum Beispiel Landschaftsgärtner, die das Auto dann übrigens auch sehr gut für private Einsatzzwecke nutzen können.

– Werden Sie neben der Doppelkabine auch eine Einzelkabine anbieten?

C. Schopf: Nein, wir werden uns zunächst ausschließlich auf die Variante mit Doppelkabine fokussieren.

– Es gab Tests, bei denen der Talisman Diesel mit hohen NOx-Werten aufgefallen ist. Welche Konsequenzen zieht Renault nun daraus?

C. Schopf: Es gibt einen offiziellen Abgastest, der europaweit gültig ist, auf Basis des sogenannten NEFZ, und an den müssen wir uns wie alle anderen Hersteller halten. Wir betonen, dass alle Fahrzeuge der Renault-Gruppe den geltenden europäischen Vorschriften entsprechen und entsprechend homologiert sind.

– Herr Schopf, herzlichen Dank für das Gespräch. *| Interview: Christian F. Merten*