

Der Umkrempeler

ARI gehört weltweit zu den Großen im Flottengeschäft. In Autoflotte erzählt Europa-Chef Majk Strika wer ARI ist und was das US-Unternehmen vielleicht auch bei uns besser macht als die etablierten Leasinganbieter.

Herr Strika, wer steckt hinter ARI?

Majk Strika: ARI Fleet Germany ist ein Tochterunternehmen der Automotive Rentals, Inc. – kurz ARI – mit Hauptsitz in Mount Laurel/USA. Wir verwalten rund 1,7 Millionen Fahrzeuge in Nordamerika und Europa; in Zusammenarbeit mit strategischen Partnern sind es insgesamt drei Millionen Fahrzeuge rund um den Globus. ARI ist Mitglied der US-amerikanischen Holman-Group, die 1924 gegründet wurde und sich noch heute – als einer der weltweit größten Anbieter von Dienstleistungen rund um Kraftfahrzeuge – in Familienbesitz befindet. Unsere mittelständische Herkunft und die Unabhängigkeit von Banken und Herstellern war und ist prägend für die Geschäftspolitik und das Wachstum der Gruppe. In Deutschland sind wir seit 2013. Unser Ziel ist es, auch hierzulande Qualitäts- und Marktführer im Fuhrparkmanagement zu werden.

ARI bietet neben Fuhrpark- und Schadenmanagement auch ARI Flexlease an. Wo liegen die Unterschiede zwischen ARI Flexlease und klassischem Leasing?

M. Strika: ARI Flexlease bietet die einzigartige Möglichkeit die Vorteile des Kaufs oder der Finanzierung mit einer offenen Abrechnung aller gewohnter Services zu verbinden. Die Vorteile liegen darin, dass wir nicht an eine starre Laufzeit oder Laufleistung gebunden sind. Dieses Modell sichert dem Kunden größtmögliche Flexibilität in der Nutzung des jeweiligen Fahrzeugs. Es fallen im Gegensatz zum klassischen Leasing keine überbepreisten intransparenten Gebühren für Änderungen von Laufzeiten und Vertragsanpassun-



Foto: ARI

gen an. Ebenso gibt es keine separate Berechnung für das leidige Thema Vertragsbeendigung, Mehr-/Minderkilometer, Minderwerte oder stillschweigende Vertragsverlängerung. Sogar der Wiederverkaufserlös geht an den Kunden. Dieser zahlt unterm Strich einen fairen und transparenten Preis für die tatsächliche Fahrzeugnutzung oder -abnutzung.

Also ist es eine Art Finanzierung?

M. Strika: Von einem klassischen Finanzierungsprodukt unterscheidet sich ARI Flexlease dadurch, dass es auf die Bedürfnisse des finanzierten Fahrzeugs zugeschnitten ist. Und es handelt sich um einen Vertrag mit vorzeitigem Kündigungsrecht ohne Vertragsstrafen. Darüber hinaus lässt sich diese Finanzierungsform mit allen relevanten fuhrparkbezogenen Dienstleistungen verknüpfen. Das versetzt Fuhrparks erstmalig in die Lage, die Vorzüge eines extern verwalteten Fuhrparks mit verursachungsgemäßer Abrechnung auf Ist-Kosten-Basis zu kombinieren. ARI Flexlease kann für Unternehmen interessant sein, die nach IFRS-Regeln Rechnung legen und ihre Leasingobjekte in die Bilanz aufnehmen.

Zur Person

■ Majk Strika ist seit Spätsommer 2015 Kopf von ARI Europe. Nach der Schule in Singen studierte Strika an der Universität Augsburg Betriebswirtschaftslehre. Seine Karriere begann 1998 bei GE wo er Erfahrungen im Aufbau strategischer Partnerschaften sowie im Bereich Flottenmanagement sammelte. 2014 wechselte der damalige Sales Director von GE Capital EMEA zu ARI nach Stuttgart und wurde 2015 Managing Director Europe. Strika ist für den Auf- und Ausbau der europäischen ARI-Standorte verantwortlich. Strika ist verheiratet und hat drei Kinder.

Seit wann bietet ARI Flexlease an?

M. Strika: Als konsequente Fortführung unserer Unternehmenspolitik haben wir dieses einzigartige Finanzierungsmodell 2017 in Deutschland eingeführt. In den USA ist es seit nahezu 40 Jahren mit rund 95 Prozent Marktanteil unbestritten Markt-

führer, den auch viele deutschstämmige Unternehmen nutzen. Grund für den Erfolg ist die Einkaufskultur US-amerikanischer Firmen, die strikt kostenorientiert ist und nach Produkten mit größtmöglicher Transparenz und Flexibilität verlangt.

Wie viele Kunden nutzen ARI Flexlease?

M. Strika: In den wenigen Monaten seit Markteinführung in Deutschland Ende 2017 ist es uns bereits gelungen 30 Kunden – mit einem Potenzial von ca. 15.000 Fahrzeugen – für unser Produkt zu gewinnen. Flotten, die Fahrzeuge produktiv einsetzen, haben den Nutzen von ARI Flexlease erkannt.

Wieso sind in Deutschland nicht mehr Kunden von dieser Art des Leasings überzeugt? Irgendwie fehlt ja der berühmte Haken an der Sache.

M. Strika: Seit Einführung des klassischen Leasings vor über 30 Jahren ist der Markt auf dieses Produkt konditioniert. Es gab keine Alternative, da kein Leasinggeber auf die hohen Margen verzichten wollte und das Risiko der Flotte damals schwer zu managen war. Ein entsprechendes Produkt gab es schlichtweg nicht. Und: Das Fehlen des Hakens ist der Haken.

Wieso bieten die Großen der Branche dieses Modell nicht an?

M. Strika: Das Full-Service-Leasing ist die Cashcow. Mit ihr lassen sich beträchtliche Margen erzielen. Was auch der Grund ist, warum genau die Großen der Branche nicht banken- oder herstellerunabhängig sind. Die Leasinggesellschaften haben in den letzten Jahren von der Intransparenz ihres Produktes gelebt, welches es ermöglichte, günstige Leasingraten anzubieten und über die Laufzeit zusätzliche Erlöse zu generieren. Sie bieten es nicht an, weil es ihr Geschäftsmodell nicht unterstützt.

ARI wirbt damit, dass am Ende der Laufzeit – die ja grundsätzlich flexibel ist – keine Zusatzkosten anfallen. Wie rechnet sich für ARI gerade auch der Weiterverkauf am Ende der Laufzeit?

M. Strika: Bei einem herkömmlichen Leasing wird die pauschale Rate unter anderem durch den Wiederverkauf des Fahrzeugs beim Leasinggeber intern quer-subsventioniert. Sie ist also nur scheinbar

günstig. Dagegen kommt bei ARI Flexlease der Kunde in den Genuss des Verkaufserlöses. Summa summarum ergeben sich allein bei der Finanzierung Kostenvorteile jenseits von zehn Prozent für unsere Kunden. Wir erhalten für die Dienstleistungen ein fixes Honorar. Bei dem Produkt sind sämtliche Raten transparent und nachvollziehbar. Es gibt keine Zusatzkosten.

Verraten Sie uns die Beweggründe Ihrer Kunden, sich auf diese „neue“ Mobilitätslösung einzulassen, die ja kein Full-Service-Leasing beinhaltet?

M. Strika: Wir bieten Full-Service auf Ist-Kosten-Basis an. Dabei sind wir auf gemischte Flotten aus Personen-, Nutz- und Sonderfahrzeugen spezialisiert, die vornehmlich produktiv eingesetzt werden. Wie man sie beispielsweise in Bauunternehmen, bei Versorgungsunternehmen sowie bei Dienstleistern vorfinden kann. Hier kommen verschiedene Nutzungsarten und -zeiten sowie individuelle Fahrzeugkonfigurationen zusammen – und damit zugleich auch sehr unterschiedliche Finanzierungsformen. Wir bieten integrierte Lösungen und bringen Fahrzeuge und Typen unter einen Hut.

gement und ein Schadenmanagement jeweils einzeln oder in Kombination genutzt werden. Die weiteren Leistungsmodule decken die Bedarfe eines Fuhrparks komplett ab. Beispiele sind unsere flächen-deckenden Werkstattnetze, das Kraftstoffmanagement einschließlich europaweit einsetzbarer Tankkarten und die Logistiksteuerung.

12. Langzeitmiete ist in aller Munde. Was kann ARI Flexlease besser?

M. Strika: Langzeitmiete kann den individuellen Bedarf nicht decken. Speziell in Produktivflotten ist eine Individualisierung der Fahrzeuge (Um-, Aus- oder Einbauten) für deren Geschäftszweck unabdingbar. Auch aus der Kostenperspektive ist unser Produkt der Langzeitmiete überlegen.

Wie sehen Sie die Chancen für die Mietkonzepte einiger Autohersteller, jederzeit an jedem Ort das passende Fahrzeug bereithalten zu können, ohne den Ballast des Besitzens mitzuführen?

M. Strika: Bei der Miete sind die Möglichkeiten einer individuellen Konfiguration und damit auch die Umsetzung der Car-

„Wir vermarkten auch Sonderfahrzeuge über die eigene Plattform“

Können Kunden bei Ihnen dennoch ein Rundum-sorglos-Paket inklusive Service, Reifeneinlagerung etc. erhalten?

M. Strika: Selbstverständlich und dabei immer auf einer transparenten und jederzeit nachvollziehbaren Ist-Kosten-Basis. Darüber hinaus muss bei uns kein Standard-Serviceumfang als Voraussetzung für einen Full-Service abgeschlossen werden. Wir bieten den Zugang zu den im Einzelfall geeignetsten Services.

ARI Flexlease ist ein Service. Zusätzlich stehen sämtliche Dienstleistungen des ARI-Fuhrparkmanagements zur Verfügung. Insgesamt 23 Module, die der Kunde als Gesamtpaket oder einzeln je nach Bedarf hinzubuchen und abbuchen kann. Als Basispakete können ein Wartungs- und Reparaturmanagement, ein Reifenmana-

Policy begrenzt. Im Pkw-Bereich sollte die vorübergehende Nutzung von Fahrzeugen von der Stange kein großes Problem darstellen. Anders ist das bei Transportern, bei denen oft spezielle Ein- oder Aufbauarbeiten erforderlich sind. Es findet sich kaum ein Vermieter, der ein Fahrzeug für ein womöglich nur kurzes Geschäft aufwendig umrüstet. Der Mieter trägt zwar nicht den Ballast des Besitzens, dafür jedoch den der deutlich höheren Kosten. Deshalb sehen wir für das Modell eher bei kleineren Fuhrparks und dort bei kurzfristigem Ersatzbedarf einen Markt. Unsere Zielgruppe verdient mit den Fahrzeugen ihr Geld – da steht ein Mobilitätskonzept eher im Hintergrund.

Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Strika. *Interview: mb*