

Transparenz & Prozess Know-how

Interview mit Michael Velte, Vorsitzender des Vorstands beim VMF-Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagementunternehmen und Geschäftsführer der Deutschen Auto-Leasing GmbH

Flottenmanagement: Herr Velte, die jüngsten Fusionen auf dem Markt der Full Service-Leasing- und Fuhrparkmanagement-Anbieter zum Jahreswechsel haben, nur quantitativ betrachtet, in ihrer Tendenz wohl eher das Lager der mehr oder minder herstellerabhängigen Anbieter gestärkt. Wie beurteilen Sie aus Sicht des VMF-Verbandes die neue Markt-Situation, welche Auswirkungen hat sie auf den Verband und seine Mitglieder?

Velte: Bei der Übernahme von unabhängigen Gesellschaften wird es ganz entscheidend sein, wie der neue Eigentümer die bisherige Strategie der Gesellschaft in seine Ausrichtung einbettet. Wir werden dabei sehr kritisch beobachten, inwiefern durch Übernahmen bedingt dann Quersubventionen des Herstellers fließen, die zu einer Marktverzerrung führen würden. Generell wird die Anzahl der reinen herstellerunabhängigen Gesellschaften abnehmen.

Flottenmanagement: Andererseits wird der Markt für den Kunden noch überschaubarer. Welche Chancen sehen Sie für die verbleibenden, großen herstellerunabhängigen Anbieter, noch deutlicher an Profil zu gewinnen, worin unterscheiden sich herstellerunabhängige Anbieter wesentlich von herstellerabhängigen?

Velte: Die Chance dabei ist, dass der Wettbewerb unter den unabhängigen Gesellschaften wieder in etwas geordnetere Bahnen kommen wird. Das Profil der unabhängigen Gesellschaften ist eindeutig in dem Punkt zu sehen, dass Kunden uns in punkto Beratungsleistung und in dem Erkennen von Fuhrparkoptimierungen mehr zutrauen als den herstellernahen Gesellschaften. Es liegt nun einmal in der Natur der Sache, dass bei letzteren in erster Linie das eigene Fabrikat forciert werden muss.

Flottenmanagement: Es gibt auch größere herstellerunabhängige Anbieter, die nicht Mitglied im VMF-Verband sind. Welche wesentlichen Kriterien muss ein Unternehmen denn erfüllen, um Mitglied im VMF-Verband werden zu können?

Velte: Die Mitgliedschaft ist an zwei wesentliche Punkte gekoppelt. Erstens muss die Gesellschaft

eine entsprechende Marktbedeutung haben, und zweitens dürfen keine Autovermietaktivitäten zum Kerngeschäft gehören.

Flottenmanagement: In welchen Bereichen profitiert der Flottenbetreiber besonders durch die Arbeit des VMF-Verbandes?

Velte: Durch die Transparenz der vertraglichen Gestaltung, soll heißen, dass böse Überraschungen während der Vertragslaufzeit ausbleiben. Und ganz wesentlich ist natürlich die „Faire Fahrzeugbewertung“, die nur Mitgliedsgesellschaften führen dürfen und auch in dieser Stringenz inklusive regelmäßiger Zertifizierungen leben.

Flottenmanagement: Welche größeren Herausforderungen seitens der Flottenbetreiber sehen Sie in der mittelfristigen Zukunft bis 2010 auf eine herstellerunabhängige Full Service-Leasing- oder Fuhrparkmanagement-Gesellschaft zukommen, welche Antworten werden zu finden sein?

Velte: Der Markt selbst ist bereits sehr weit entwickelt, wirklich neue Produkte werden überschaubar sein. Die Konzentration liegt vielmehr darin, das Vorhandene noch besser zu tun. So werden die Schwerpunkte im Prozess-Know-how und ganz entscheidend im richtigen Umgang mit Restwert-einschätzungen liegen.

Flottenmanagement: Wie beurteilt der VMF-Verband die jüngsten Debatten zum Klimaschutz, inwieweit ist das schon ein Thema, das seitens der herstellerunabhängigen Anbieter in die Beratungsgespräche mit Flottenbetreibern einfließt, was wird hier angesprochen?

Velte: Es gibt durchaus eine Menge Kunden, die sich diesen Themen aktiv widmen. So ist jede Gesellschaft nur gut beraten, auch hier eine gute Kompetenz zu beweisen. Und gerade im Hinblick auf die angesprochenen künftigen Einschätzungen von Restwerten und deren Entwicklung ist dies sensibel zu beobachten.

