



Interview mit Jürgen F. Hölz (li.), Direktor Verkauf Groß- und Gewerbekunden-Mittel-europa, und Detlef Buchholz (re.), Leiter Verkauf Nutzfahrzeuge bei der Adam Opel GmbH in Rüsselsheim.

Vielseitig &





Wirtschaftlich

Flottenmanagement: Die Nutzfahrzeuge bilden traditionell eine stabile Säule im Firmenkundengeschäft von Opel. Derzeit zieht das Nutzfahrzeuggeschäft allgemein an. Wie sehen die Zahlen bei Opel aus? Was schätzen die Nutzer am Angebot von Opel, zum einen in Bezug auf die Fahrzeugauswahl, die Wirtschaftlichkeit, die Variantenvielfalt?

Buchholz: Die Nachfrage im Nutzfahrzeuggeschäft liegt allgemein aktuell erfreulich hoch bei einem Plus von 18 Prozent, faktisch sogar noch höher, wenn man bedenkt, dass das darin enthaltene Caravangeschäft Rückgänge zu verzeichnen hat, die also das gewerbliche Nutzfahrzeuggeschäft aufgefangen hat. Leider kommt es dadurch auch zu Produktions- und Lieferengpässen, das geht derzeit allerdings allen Nutzfahrzeugherstellern so. Beim Combo liegt eine Ursache darin begründet, dass wir die Produktion von Portugal nach Spanien verlagert haben und in den letzten Monaten erst nach und nach wieder hochfahren konnten. Eine Ausnahme bildet der Combo mit Erdgasantrieb, der aktuell ohne lange Wartezeiten verfügbar ist. Wir setzen alles daran, die Lieferfähigkeit aller drei Modellreihen wieder zu beschleunigen, denn schließlich bilden sie eine feste Stütze unseres Großkundengeschäftes. Unsere Händler können aber im Einzelfall bei dringendem Bedarf auf ihre Lagerbestände zurückgreifen.

Detlef Buchholz:

„Unsere 470 Nutzfahrzeugzentren kennen den Bedarf eines Gewerbekunden sehr genau und haben ihr Serviceangebot darauf ausgerichtet“



Unsere Fahrzeuge stehen in sämtlichen gewerblich relevanten Varianten, ob Lang- oder Hochdachversionen, Kipper und mehr, zur Auswahl. Darüber hinaus spezialisieren sich 400 Umbaupartner auf weitere Umbauten wie Kühlfahrzeuge, Kofferrfahrzeuge, Einrichtungen et cetera. Unsere 470 Nutzfahrzeugzentren kennen den Bedarf eines Gewerbekunden sehr genau und haben ihr Serviceangebot darauf ausgerichtet, beispielsweise indem sie Leihfahrzeuge zur Verfügung stellen.

Höhl: Unterschiedliche Prioritäten setzt der Kunde selbst: der Gewerbekunde mit einer Fuhrparkgröße bis 24 Fahrzeuge legt mehr Wert auf die Vielseitigkeit des Hersteller-Angebots. Im Großkundenbereich (25 und mehr Fahrzeuge) steht die Wirtschaftlichkeit stärker im Vordergrund. Unsere Fahrzeuge sind dafür bekannt, dass sie sehr sparsam sind. Die Dieselmotoren sind sehr effektiv, erfüllen alle die Euro 4 Norm, und durch die Kooperation mit Renault können wir auch preislich im Wettbewerb konkurrieren.

Flottenmanagement: Zum anderen spielt der Service während der Fahrzeuglaufzeit eine große Rolle, schließlich muss das Fahrzeug zum Geld verdienen unterwegs sein. Wie ist Opel besonders für Firmenkunden vertriebsseitig aufgestellt, wie sind die Finanzdienstleistungen vernetzt, woraus bestehen Ihre „Rund-um-sorglos-Pakete“, die heute immer wichtiger werden zur Kostenkontrolle sowie für die Konzentration aufs Kerngeschäft? Wo positionieren sich im Firmenkundengeschäft Anschlussgarantien?

oben von links:

Die Nachfrage im Nutzfahrzeuggeschäft liegt aktuell erfreulich hoch bei einem Plus von 18 Prozent, eine treibende Kraft ist der Opel Combo.

Die Fahrzeuge stehen in sämtlichen gewerblich relevanten Varianten, ob Lang- oder Hochdachversionen, Kipper (hier der Movano), zur Auswahl

Ausstattungen aus dem Pkw wie Klimaanlage, Radio-CD, Zentralverriegelung oder elektrische Fensterheber finden sich heute im Nutzfahrzeug (hier im Vivaro) wieder

Umweltschutz durch die Fahrzeugwahl unterstützt Opel u.a. mit dem Combo CNG

Höhl: Das Thema Full Service rückt bei den größeren Flotten immer mehr in den Vordergrund; hier zählen Komponenten wie Versicherung, Reifenersatz, Reparaturen oder Mobilitätsgarantie. Allerdings stellen wir fest, dass die Nutzung des Angebots fuhrparkabhängig ist. Der Gewerbekunde widmet sich dem Thema „Rund-um-Sorglos“ noch nicht so stark, er konzentriert sich auf einige wenige Dienstleistungen. Wir versuchen deshalb mit speziellen Angeboten, beispielsweise in Zusammenarbeit mit der GMAC-Bank, marktgerechte Pakete zu schnüren und bemerken, dass diesen Angeboten zunehmend stärkere Beachtung geschenkt wird. Im Grunde entscheiden die Größe des Fuhrparks beziehungsweise der Kunde per se, ob solche Pakete akzeptiert werden. Wir versuchen, das Thema Full Service über die Nutzfahrzeugpartner und die 160 Flottenzentren, die sich stark auf das Geschäft mit Großkunden konzentrieren, verstärkt anzugehen und dringen immer mehr in das Geschäft mit dem Mittelstand ein. In Verbindung mit kontinuierlicher Beratung stellen wir uns mit unseren Partnern dem Markt. Wir gehen davon aus, dass in absehbarer Zeit auch beim Mittelstand ähnliche Akzeptanzen von Full Service-Angeboten wie bei den Großkunden feststellbar sein werden.

Fachsimpeln in Rüsselsheim
(v.l.n.r.): Bernd Franke, Julia Rose
(beide FM), Detlef Buchholz,
Jürgen Hölz (beide Opel)

Buchholz: In Bezug auf Anschlussgarantien verzeichnen wir im Gegensatz zum Pkw-Geschäft eine verstärkte Nutzung. Wenn die Transporter für mehr als 36 Monate im Durchschnitt geleast werden, nehmen die Kunden Anschlussgarantien gerne in Anspruch.

Flottenmanagement: Welche Branchenmodelle beziehungsweise welche Standard-Einbauten bieten Sie dem Gewerbekunden an? Auf welche kurz- und langfristigen Veränderungen im Nutzfahrzeuggeschäft reagieren Sie bei der Fahrzeugentwicklung, beispielsweise besondere Fahrzeugbeanspruchung, Langstreckeneinsatz oder Ausstattungen?

Buchholz: Bestellbar ab Werk ist der Combo als Werkstattwagen. Vom Movano oder Vivaro gibt es viele Varianten, beispielsweise den Vivaro als Pritschenwagen oder mit Doppelkabine. Andere Lösungen können über unsere professionellen Umbaupartner in Auftrag gegeben werden. Mit allen Marktführern existieren Rahmenverträge, dort stehen unausgebaute Modelle als Konfigurationsfahrzeuge, so dass wir sehr schnell reagieren können. Bis 2003 haben wir verschiedene Branchenlösungen ab Werk angeboten, die aber die Wünsche der Kunden nicht exakt getroffen haben, weil diese oftmals individuellere Vorstellungen hatten. Weitere Änderungen erwiesen sich dann als aufwändig beziehungsweise teuer.



Hölz: Die Anforderungen an die Nutzfahrzeuge haben sich über die Jahre insofern verändert, als dass größere Betriebe Aufträge in einem größeren Radius annehmen und viel weitere Strecken fahren müssen. Heute finden sich Standard-Ausstattungen aus dem Pkw-Bereich wie Klimaanlage, ABS, Radio-CD, Zentralverriegelung oder elektrische Fensterheber ebenso im Nutzfahrzeug wieder. Das Angebot nähert sich stark dem des Pkw an.

Flottenmanagement: Umweltschutz wird immer mehr zum Image-Thema bei Unternehmen. Wo beobachten Sie eine stärkere Berücksichtigung, im Mittelstand oder bei großen Firmen? Welche Tendenzen sehen Sie bei der Nutzfahrzeug-Wahl? Wie ist das Opel Angebot darauf ausgerichtet? Hilft es Ihnen beim Kunden, dass Opel schon Jahrzehnte lang eine Vorreiterrolle beim Einsatz von umweltgerechten Technologien inne hat? Welche Herausforderungen für die Nutzfahrzeugentwicklung stellen

den die Euro-Normen der Zukunft dar?

Hölz: Die größeren Unternehmen berücksichtigen den Umweltschutz in der Fahrzeugwahl derzeit noch eine Spur intensiver als die kleineren. Insgesamt haben wir festgestellt, dass sich innerhalb der letzten 15 Monate im Nutzfahrzeugbereich ein stärkeres Bewusstsein dafür entwickelt hat. Für Opel ist dies sehr wichtig, weil wir mit dem Combo CNG seit geraumer Zeit ein entsprechendes Fahrzeug anbieten und im

Erdgasbereich auch durchaus erfolgreich agieren. Seit langer Zeit nimmt Opel für sich in Anspruch, im Einsatz von umweltfreundlichen Technologien auch bei den Nutzfahrzeugen Vorreiter zu sein. Die großen Kunden legen bei Ausschreibungen viel Wert auf das Thema Umweltschutz. Wir begleiten es proaktiv, und der Kunde honoriert unser Engagement. Nicht nur Erdgas, auch unsere verbrauchsarmen Dieselmotoren und Partikelfilter spielen hier naturgemäß eine starke Rolle. Die Euro 4-Norm ist bei unseren Motoren Standard, mit der der Kunde die grüne Plakette erhält und keinen Mobilitätseinschränkungen begegnet. Mit unserer Strategie, verbrauchsarme Motoren weiter zu entwickeln,

sehen wir uns auf einem guten Weg, um auch künftige Grenzwerte zu erfüllen.

Flottenmanagement: Die Zahl der Nutzfahrzeughersteller auf dem deutschen Markt ist überschaubar, den Kuchen teilen sich zehn Hersteller, von denen acht, darunter auch Opel, in drei Allianzen Nutzfahrzeuge herstellen. Wovon profitiert dabei der Nutzfahrzeugkunde?

Buchholz: Die Allianzen bilden eine wichtige Grundlage für die Nutzfahrzeugentwicklung, wir gehen davon aus, dass diese weiter bestehen werden. Speziell bei Opel hat die Kooperation mit Renault und Nissan uns vor fast zehn Jahren den Wiedereinstieg ins Transportergeschäft beschert, einer wichtigen Säule unseres Großkundengeschäfts. Dadurch erreichten wir wieder den Status des Vollsortimenters, was allgemein unserem Geschäft nützlich ist, wenn wir den Kunden vom kleinen Agila bis zum großen Movano bedienen können. Dieses Angebot wirkt wie eine Eintrittskarte vor allem bei den Großkunden. Wir verdanken der erfolgreichen Kooperation unsere Etablierung. Die Wirtschaftlichkeit spielt im Ergebnis für uns wie auch für unsere Kunden eine große Rolle.

Jürgen F. Hölz:

„Wir versuchen mit speziellen Full-Service-Angeboten marktgerechte Pakete zu schnüren und bemerken, dass diesen zunehmend stärkere Beachtung geschenkt wird“



Flottengeschäft Opel Nfz. 2006	
Verkaufte Einheiten	27.100
Prozentuale Veränderung zum Vorjahr	+ 11,5 %
Verteilung des Flottengeschäfts	
Transporter bis 2,4 t	12.700
Transporter 2,4 - 3 t	11.000
Transporter über 3 t	3.400
Topseller im Flottengeschäft	
	1. Combo
	2. Vivaro
	3. Movano
Flottenrelevante Produkt-Neuheiten der nächsten 12 Monate	
Anteile Leasing (Full Service-Leasing)/Kauf	k. A.
Anzahl Vertragshändler, Service-Stützpunkte Business-Center	472 Nfz-Händler
Kooperationspartner/Leasinggesellschaften/Banken (Ansprechpartner)	Master Lease, GMAC-Bank
Ansprechpartner Großkundengeschäft	Jürgen Hölz, juergen.hoelz@de.gm.com 06142/777473, 0170/3395087
Internetseite für Flottenkunden	www.flottenloesungen.de