

Wie reagiert die Branche?

Dass Hersteller Autos nicht rechtzeitig liefern können, trifft **Fuhrparkbetreiber** mit voller Härte. Doch gerade in der Krise zeigt sich einmal mehr: Not macht erfinderisch.

von Bastian Schubert

Viele Fuhrparkleiter sind verunsichert. Teilweise müssen sie zwölf und mehr Monate auf ihre Fahrzeuge warten. Wenn sie überhaupt einen Liefertermin genannt bekommen. Da ist es verständlich, dass alle Alarmglocken läuten. Kommen die bestellten Firmenwagen rechtzeitig? Was mache ich, wenn nicht? Und kann ich die Lieferzeiten mit meinen aktuellen Autos überbrücken? Da ist guter Rat teuer. Allerdings haben sich die Mobilitätsdienstleister mittlerweile Lösungen einfallen lassen, die den drohenden leeren Firmenparkplätzen entgegenwirken.

»Wir organisieren für unsere Kunden Interimslösungen«, sagt Dennis Franz, Leiter Kundenservice bei Traxall. »Wo es geht, verlängern wir zum Beispiel die Vertragslaufzeit von Leasingfahrzeugen. Durch Corona klappt das sogar ganz gut, denn viele Dienstwagen wurden während der Pandemie deutlich weniger gefahren als geplant, und so ist hier noch ein gewisser Puffer da.«

ALD will sich breiter aufstellen. »Um den Bedarf bedienen zu können, ist es wichtig, mit möglichst vielen Herstellern und Anbietern zusammenzuarbeiten«, sagt Geschäftsführer Karsten Rösel. »Die Nachfrage nach Mobilitätslösungen ist nach wie vor hoch.« Es sei auch wichtig, den Kunden gegenüber klar mitzuteilen, auf welche Lieferzeiten sie sich einstellen müssten und welche Alternativen sie hätten, denn schließlich gebe es doch auch Marken, die relativ schnell liefern könnten. Grundsätzlich empfiehlt er aber, sich rechtzeitig um Folge-

»Um den Bedarf decken zu können, ist es wichtig, mit möglichst vielen Herstellern und Anbietern zusammenzuarbeiten.«

Karsten Rösel
Geschäftsführer ALD



bestellungen zu kümmern. Einige Dienstleister erinnern ihre Kunden inzwischen schon bis zu 14 Monate im Voraus daran.

Wird's trotzdem eng, sollten Unternehmen prüfen, ob sie die Leasingzeiten verlängern können. Das sei bei einigen Anbietern aktuell an der Tagesordnung, sagt Armin Villingner, Vertriebsleiter von Volkswagen Leasing. »Die Kunden können die Verträge um bis zu zwölf Monate überziehen. In der Regel reicht das. Im besten Fall können die aktuellen Fahrzeuge zu den gleichen Konditionen weitergefahren werden.«

Die Dienstleister und Leasinggesellschaften bemühen sich also darum, dass Fuhrparks weiterbetrieben werden können. Doch nicht jeder Kundenwunsch lasse sich erfüllen, sagt Matthias Heußner, Geschäftsführer von Auto Fleet Control. »Es kann schon vorkommen, dass das gewünschte Modell gerade nicht mit Automatikschaltung verfügbar ist. Dann muss der Kunde eben einen Wagen mit Handschaltung nehmen oder sich auf eine andere Fahrzeugklasse einlassen.«

Das bestätigt auch Christopher Schmidt, Commercial Director bei Lease Plan. »Es ist wichtig, sich schon im Vorfeld zu überlegen, welche Ausstattung benötigt wird. Denn die Lieferverzögerungen hängen auch häufig damit zusammen, dass nur bestimmte Sonderausstattungen nicht verfügbar sind.«



»Im besten Fall können die Fahrzeuge zu den gleichen Konditionen weitergefahren werden.«

Armin Villingner
Vertriebsleiter Volkswagen Leasing

Vieles hängt laut Heußner aber auch von der Verfügbarkeit von Ersatzteilen ab. Die sind oft knapp, da die Hersteller ihre Kapazitäten auf die Produktion von Neuwagen konzentrieren. Umso wichtiger sei es, nach einem Unfall gleich die richtige Reparaturmethode anzuwenden. Gemäß der Devise »Reparieren statt erneuern« lasse sich mit Smartrepair einiges bewegen, betont Heußner. Das sei praktikabler, als das Auto so lange stehen zu lassen, bis irgendwann die Teile ankämen.

Manche Unternehmen gehen auf Nummer sicher und schaffen Gebrauchtwagen an. Zu erkennen ist das laut Armin Villingner am deutlichen Rückgang von Leasing-Neuverträgen und dem fast parallelen rapiden Anstieg an Verkäufen von Gebrauchtwagen. Selbst wenn der Verwaltungsaufwand bei gekauften Fahrzeugen wesentlich höher ist, scheint zu gelten: Was man hat, das hat man. Anscheinend nehmen die Unternehmen sogar die hohen Preise in Kauf. Aber auch

»Autoabos können sowohl kurz- wie langfristig eine Lösung sein.«

Stephan Lützenkirchen
Co-Gründer Vive La Car



viele Dienstleister haben ihre Fahrzeugbestände zuletzt mit Gebrauchtwagen aufgestockt, um liefern zu können.

Ein klarer Gewinner der Krise sind die Anbieter von Autoabos. Also diejenigen, die ihre Fahrzeuge ohne eine feste Laufzeit anbieten. Die Kunden fahren so lange, wie sie möchten, und kommen so auch nicht in die Bredouille, wenn die Auslieferung des Nachfolgemodells länger auf sich warten lässt. Zwar gibt es auch hier meist Vereinbarungen über die maximalen Laufleistungen, doch wie Vive-La-Car-Co-Gründer Stephan Lützenkirchen betont, stellen eventuell nötige Anpassungen kein größeres Problem dar. Das Autoabo könne auch eine kurzfristige Lösung sein, etwa, um eine Lieferzeit zu überbrücken.

Wie es weitergeht, weiß aktuell niemand. In einem Punkt sind sich Fuhrparkmanager und Dienstleister allerdings einig: Das Geschäft bleibt auf absehbare Zeit von Unsicherheiten geprägt. Alle müssen gemeinsam anpacken, damit jeder mit der bestmöglichen Lösung durch die Krise kommt. ■

»Durch Corona klappen Vertragsverlängerungen beim Leasing ganz gut, weil viele Dienstwagen weniger gefahren wurden als geplant.«

Dennis Franz
Leiter Kundenservice Traxall



»In einem Schadensfall muss die Devise reparieren statt erneuern lauten.«

Matthias Heußner
Geschäftsführer
Auto Fleet Control



»Es ist wichtig, sich schon im Vorfeld zu überlegen, welche Ausstattung man benötigt.«

Christopher Schmidt
Commercial Director
Lease Plan

