

„Absolut flottengeeignet“

Interview | Seat-Deutschland-Chef Bernhard Bauer über neue Modelle, die Relevanz des Erdgasantriebs und die neue Dynamik-Marke Cupra.

– Herr Bauer, welche flottenrelevanten Neuheiten hat Seat in naher Zukunft im Köcher?

Bernhard Bauer: Mit Ibiza und Arona haben wir im letzten Jahr zwei auch für das Flottengeschäft sehr wichtige Modelle erneuert beziehungsweise ganz neu eingeführt. Und der Seat Ibiza ist für Gewerbekunden nicht nur deshalb attraktiver geworden, weil er eine halbe Nummer gewachsen ist. Das Schöne ist aber: Wir ruhen uns auf diesen Neueinführungen nicht aus. Denn noch dieses Jahr öffnen wir die Bestellbücher für unser neues Topmodell Tarraco, einem bis zu siebensitzigen SUV, der mit rund 4,70 Metern Länge über dem Ateca positioniert sein wird. Der Tarraco wird wie alle Seat ein sehr attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis bieten, weshalb er auch für Fuhrparks sehr interessant sein wird. Beim Händler steht der Tarraco dann erstmals im Januar.



Bernhard Bauer,
Geschäftsführer
Seat
Deutschland |
„Das Thema
CNG wird
weiter völlig
unterschätzt“

Foto: Seat

– Mit dem Arona werden Sie noch dieses Jahr Ihre Palette an CNG-Fahrzeugen erweitern, richtig?

B. Bauer: Richtig. Der Seat Arona mit Erdgasantrieb wird ab November bei den Händlern angeboten. Das Thema CNG wird weiter völlig unterschätzt. Das ist sehr schade. Ich selbst zähle mich eindeutig und entschlossen zu den Botschaftern des CNG-Antriebs. Denn er ist in seiner Effizienz eine tolle Alternative zum Benzin und zum Diesel und zu den heutigen Elektroautos sowieso. Ich bin übrigens davon überzeugt, dass es einen wirklichen Run auf CNG-Autos geben würde, wenn der Erdgas-Preis an der Tankstelle nicht pro Kilogramm, sondern je Liter-Äquivalenz angegeben würde. Dann lägen wir aktuell nämlich bei 71 Cent.

– Sie sehen CNG-Modelle also eindeutig als flottengeeignet an?

B. Bauer: Absolut! Schauen Sie sich allein die Reichweiten an. Unsere CNG-Modelle sind durch die Bank bivalent. Beim Leon liegen Sie also bei insgesamt mit der Benzinreserve maximal 1.300 Kilometern Reichweite. Von den Kostenvorteilen ganz zu schweigen. Wenn Sie den Äquivalenzwert von 71 Cent zugrunde legen und den Aufpreis von 1.000 bis 1.500 Euro, den wir bei unseren neuen CNG-Modellen planen, amortisieren sich Mehrpreise ganz schnell. Zumal CNG-Antrieben auch keine Einfahrverbote in Innenstädte drohen, da sie fast komplett NO_x - und feinstaubfrei arbeiten.

– Die reine E-Mobilität lassen Sie aber dennoch nicht außen vor, richtig?

B. Bauer: Auf keinen Fall. Ende 2019 werden wir mit dem E-Mii unser erstes vollelektrisches Modell vorstellen und damit erste Erfahrungen in diesem Segment sammeln. 2020 geht es dann weiter mit einem Modell auf der MEB-Plattform des Volkswagen-Konzerns. Das Auto wird ein kompromissloses Elektroauto sein, kein umkonstruierter Verbrenner. Das ist sicherlich etwas, was uns dann auch vom Wettbewerb unterscheidet. Von der Größe her wird das Auto in der Kompaktklasse angesiedelt sein.

– Stichwort Leon: Wann kommt der neue?

B. Bauer: Eigentlich möchte ich zum neuen Leon noch nicht ganz so viel sagen. Aber sicher ist: Die neue Generation kommt Ende nächsten Jahres. Damit erneuern wir das Modell, das die Marke Seat in den letzten Jahren ganz besonders weit vorgebracht hat. Ich kann noch keine Details verraten, aber glauben Sie mir, der neue Leon wird als Schrägheck und Kombi seines Vorgängers mehr als ebenbürtig sein und dessen Erfolg weiter fortschreiben.

– Ihr Sportlabel Cupra erheben Sie jetzt auch zur eigenen Marke. Wie sehr sprechen Sie mit Cupra auch Fuhrparks und Gewerbekunden an?

B. Bauer: Der erste Cupra ohne Seat-Logo wird der Cupra Ateca sein. Ein SUV mit 300 PS und einer extrem sportlichen Ausstattung. Und wie für uns typisch mit herausragendem Preis-Leistungs-Verhältnis. Deshalb sage ich ganz klar: In der Großflotte wird Cupra sicherlich nicht ganz oben auf der Einkaufsliste stehen. Anders ist das aber bei

den Small Fleets. Dort wird sich sicherlich der ein oder andere für einen Cupra entscheiden.

– **Ab wann werden Seat-Modelle ausnahmslos mit der Schadstoffnorm Euro 6d-Temp ausgeliefert?**

B. Bauer: Schon heute ist ein Großteil unserer Fahrzeuge mit SCR-Katalysatoren ausgerüstet. Spätestens ab dem 31. August wird das für jeden neuen Seat gelten.

– **Spüren Sie einen Rückgang nach Diesel-Varianten?**

B. Bauer: Gerade im Flottenmarkt mit seinem hohen Anteil an Vielfahrern ist der Diesel nach wie vor eine attraktive und vor allem die wirtschaftlichste Alternative. Von daher spüren wir in diesem Segment kaum einen Rückgang der Diesel-Nachfrage.

– **Welche Rolle spielen die kleinen und großen Flotten im Verhältnis für Seat heute und in Zukunft?**

B. Bauer: Derzeit sind wir besonders stark in kleinen Fuhrparks, aber das ändert sich. Wir merken, dass wir für große Flotten attraktiver werden. Das liegt auch daran, dass unsere Autos kalkulierbare TCO bieten. Nehmen Sie als Beispiel nur das Wartungs- und Verschleißpaket für 99 Cent für den Leon, das Pauschalkosten zu einem unschlagbar günstigen Preis abdeckt.

– **Wie entwickelt sich die Seat-Großkundenbetreuung über die Business-Center?**

B. Bauer: Wir haben derzeit etwa 80 Großkunden-Leistungszentren und mit dieser Zahl sind wir zufrieden. Wir haben also nicht vor, die Zahl der Standorte signifikant zu erhöhen. Nichtsdestotrotz arbeiten wir immer weiter an unserer Betreuungsqualität. So haben wir es uns zum Beispiel zum Ziel gesetzt, dass die Konzernmarken in Zukunft mit einheitlichen Systemen arbeiten. Das ist heute noch nicht der Fall und wird die Abwicklungszeit künftig spürbar verkürzen.

– **Wie lange wartet der Kunde derzeit auf seinen neuen Seat?**

B. Bauer: Das kann man modellübergreifend nicht sagen. Aber natürlich: Wir durften uns in letzter Zeit über eine sehr hohe Nachfrage gerade nach Leon und Ateca freuen und das hatte sicherlich in der ein oder anderen Antriebs-Ausstattungs-Kombination längere Lieferzeiten zur Folge. Für Kunden, die besonders schnell ein neues Auto benötigen, gibt es zum Beispiel unsere Fast Lane. Darin befinden sich vorkonfigurierte Autos, die wir innerhalb von 14 Tagen ausliefern.

– **Wie stellen Sie im Falle überdurchschnittlich langer Lieferzeiten die Mobilität der Kunden sicher?**

B. Bauer: Wir bieten eine Vielzahl an Programmen an, damit wir den Kunden mobil halten können. Das tun wir in Zusammenarbeit mit unseren Händlern, aber auch mit weiteren externen Partnern, so dass wir unsere Kunden für zwei, drei oder auch einmal für sechs Monate mobil halten, sollte ihr Fahrzeug nicht lieferbar sein.

– **Ab wann wird der 150-PS-TDI im Ateca wieder lieferbar sein?**

B. Bauer: Ab Herbst wird diese Variante bestellbar sein.

– **Herr Bauer, herzlichen Dank für das Gespräch.**

| Interview: Christian Frederik Merten



In Zukunft bestens fahren.

Über 7.000 Fuhrparkmanager mittlerer und großer Flotten vertrauen bereits gut 500.000 Fahrzeuge den erfahrensten Spezialisten der Branche, den VMF-Mitgliedern, an.

Mit der breit gefächerten Expertise sind die VMF-Mitglieder Ihr sicherer Partner in allen komplexen Prozessen rund um das effiziente Fuhrparkmanagement und herstellernerneutrale Fullserviceleasing. Fair, wirtschaftlich und transparent.

www.vmf-fuhrparkmanagement.de

20 Jahre VMF seit 1998

Deutsche Leasing

ALD
Automotive

ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

MOBILITY CONCEPT
Member of UniCredit

Preferred Partner des VMF

PS Team

CARGLASS

ControlExpert
Redefining Rules.