



Foto: Rocco Swantusch/Autoflotte

„Die **0,5-Prozent-Versteuerung** ist ein **Top-Argument.**“

Stauende und zufriedene Flotten

Der Geschäftsführer Mitsubishi Motors Deutschland Automobile erklärt die Vorzüge des Plug-in-Outlanders (PHEV), was die Flottenkunden am Importeur alles schätzen und wie es im Flottenmarkt weitergehen soll.

Wo kann der Outlander als Plug-in-Hybrid in der Flotte punkten?

Kolja Rebstock: Eins der Top-Argumente ist aktuell die 0,5-Prozent-Versteuerung, bei der unser gerade aufgefrischter Outlander PHEV perfekt reinpasst. Nicht nur der Dienstwagenfahrer profitiert von den Steuermodalitäten. Die Vertriebler sind in jeder Stadt willkommen, da sie dort emissionsfrei fahren können; über Land rollen sie ökonomisch und ökologisch als klassischer Hybrid. Auch Handwerker sollten sich den Outlander PHEV ansehen. Er kann nicht nur mit Strom fahren, er kann auch Strom spenden, agiert also bidirektional. 1.500-Watt-Schuko-Steckdosen geben Energie beispielsweise für Bohrmaschine oder andere Arbeitsgeräte. Mit Sortimo haben wir einen kompetenten Partner an Bord, der handwerkerspezifische Ausbau-Lösungen anfertigt. Immer mehr behördliche Flotten wie Feuerwehren gehören zu unserer Klientel, die LED-Lichtmasten oder Rettungsinstrumente nutzen müssen. Dank unseres Allradantriebs kommt der Outlander ja auch fast überall hin.

Wie können Fuhrparks vom Plug-in-Hybrid, außer bei der Steuer, profitieren?

K. Rebstock: Einige Kommunen haben es verstanden und bieten Fahrern mit einem

E am Ende des Kennzeichens bevorzugtes Parken an, erlauben das Nutzen von Bus-spuren oder es kann kostenlos geladen werden, was auch an vielen Supermärkten möglich ist. Das freut einen dann. In Stuttgart haben wir beispielsweise die größte Outlander-PHEV-Taxiflotte. Sicherlich kein Zufall, dass es ausgerechnet Stuttgart ist. Der Plug-in-Hybrid ist halt die perfekte Brückentechnologie auf dem Weg zum stets elektrischen Fahren.

Was kann die Marke Mitsubishi den Fuhrparkbetreibern alles bieten?

K. Rebstock: Zunächst wäre ich versucht zu sagen: Es ist das Komplettpaket. Aber es ist spezieller. Es sind vor allem unsere Händler und der damit verbundene Service. 70 Händler von unseren 507 haben bereits 40. Jubiläum gefeiert. Gerade deswegen haben wir 2017 den JD-Power-Award für Kundenzufriedenheit gewonnen. Mittlerweile sind wir hinter Toyota und Mazda die Nummer drei der japanischen Automobilhersteller in Deutschland. Das zeigt, dass wir – auch für Flotten – auf dem richtigen Pfad sind. Diesen ebenen wir mit dem Plug-in-Hybrid, der für viele Flotten mittlerweile die richtige Wahl ist. Hinzu kommen sicherlich die 5-Jahres-Garantie sowie die anerkannt hohe Zuverlässigkeit.

Zudem ist Mitsubishi die Marke, deren Fahrzeuge statistisch am längsten gefahren werden. Hört sich als Argument merkwürdig an, beweist aber, dass die Fahrzeuge langlebig sind, was sich dann im hohen Wiederverkaufspreis widerspiegelt.

Im relevanten Flottenmarkt schlagen sich diese Argumente bislang aber nur verhalten nieder. Warum?

K. Rebstock: Es geht uns nicht primär um Stückzahlen. Es geht uns vor allem um zufriedene Kunden im gewerblichen und im privaten Sektor. Schön ist immer wieder die Aussage: „Das hätte ich von Mitsubishi nicht gedacht.“ Wenn wir dadurch weiter wachsen, haben wir gewonnen. Das Automobilgeschäft ist im Grunde einfach: Kunde und Automobil zusammenbringen. Wir sind mit dieser Strategie in den letzten Jahren gut gefahren. 2019 wird dennoch ein schwieriges Jahr.

Hilft hierbei dann die neue Allianz mit Renault und Nissan weiter?

K. Rebstock: Wir sind Wettbewerber im partnerschaftlichen Sinne, die allesamt die Vorteile einer Allianz in Bezug auf Entwicklung, Baukastensystem sowie dadurch entstehende Skaleneffekte nutzen.

Interview: Michael Blumenstein