TOYOTA DEUTSCHLAND

Wieder Wachstum und Rendite

Toyota sieht sich hierzulande wieder in der Erfolgsspur. Doch damit nicht genug: Das mittelfristige Ziel seien 100.000 Neuwagen, erklärt Deutschlandchef Tom Fux im Gespräch.

Für dieses Jahr plant Tom Fux, Geschäftsführer von Toyota Deutschland, einen Absatz von 82.000 Einheiten inklusive Nutzfahrzeuge.

KURZFASSUNG

Die Stimmung in Köln ist gut: Schließlich konnte der Importeur das vergangene Jahr unter der Rubrik „erfolgreich" verbuchen. Auch die Händler profitierten offenbar davon. Sie seien mit zwei Prozent Umsatzrendite äußerst profitabel gewesen, sagt Deutschlandchef Tom Fux im Interview.

Toyota konnte 2016 sehr erfolgreich abschließen. Für dieses Jahr rechnet Geschäftsführer Tom Fux wieder mit einem zweistelligen Wachstum. Der Hybridanteil beträgt 45 Prozent.

AH: *Herr Fux, sind Sie zufrieden mit dem Verlauf von 2016 und den ersten Monaten im neuen Jahr?*
T. Fux: 2016 war für uns zweifellos ein wichtiges Jahr. Wir sind wieder auf der Erfolgsspur. So haben wir die neue Vertriebsstruktur von einem zweistufigen in ein einstufiges Netz realisiert (*Händlernetzkündigung erfolgte 1. Juni 2015, Anm. der Red.*). Das heißt auch, dass wir unsere Standorte von 530 auf 380 mit 250 Unternehmern reduziert haben. Dennoch konnten wir um zehn Prozent wachsen. Unsere Händler waren in 2016 mit zwei Prozent Umsatzrendite äußerst profitabel. Im Durchschnitt hat jeder Händler einen Gewinn von 200.000 Euro realisiert. Das verschaffte uns eine gute Ausgangsposition für 2017. So konnten wir im ersten Quartal deutlich zulegen, sogar um mehr als 30 Prozent. Wir werden auch in den kommenden Jahren weiter wachsen, unser mittelfristiges Ziel sind 100.000 Neuwagen.

Zwei Prozent Umsatzrendite

AH: *Weniger Händler haben in 2016 also mehr Autos verkauft?*
T. Fux: Manchmal ist weniger auch mehr. Das Geschäft mit Toyota hat dem Handel in 2016 wieder viel Freude bereitet. Wir sind hoch profitabel. Weniger Händler bedeutet einen höheren Verkauf pro Standort. Das haben wir sehr gut umgesetzt und damit die Rentabilität auf zwei Prozent Umsatzrendite gesteigert. Wir konnten auch unseren Marktanteil um 0,5 Prozentpunkte auf 2,4 Prozent steigern.

Weitere Netzoptimierung

AH: *Ist das Vertriebsnetz in dieser Form bereits optimiert für die künftigen Wachstumsziele?*
T. Fux: Wir haben einerseits noch 20 bis 30 Standorte, die nicht besetzt sind. Das heißt, wir wollen bis zu 410 Standorte. Andererseits gehen wir davon aus, dass wir weniger Unternehmer haben werden. Ich rechne mit circa 200. Diese Entwicklungen werden unser Netz beziehungsweise unser Geschäftsmodell dann nachhaltig profitabel machen.

> **» Im Durchschnitt hat jeder Händler einen Gewinn von 200.000 Euro realisiert. «**
>
> **Tom Fux, Geschäftsführer Toyota Deutschland**

AH: *Was wird sich bei den Servicestützpunkten ändern?*
T. Fux: Wir haben derzeit 670 Werkstätten. Das ist für uns so in Ordnung, weil unsere Kunden im Durchschnitt innerhalb von 20 Minuten einen Servicepoint erreichen können. Die Abdeckung ist hier sehr wichtig.

82.000 in 2017

AH: *Sie wollen in 2017 weiter wachsen. Wie lautet Ihre Planung?*
T. Fux: Wir planen einen Absatz von 82.000 Einheiten inklusive Nutzfahrzeuge. Ich bin davon überzeugt, dass wir aber mehr erreichen können. Der deutsche Markt ist sehr stark. Wir werden sehen, ob die Performance anhält. Wir gehen davon aus, dass sich der Automarkt auf Vorjahresniveau bewegen wird.

AH: *Wie beurteilen Sie das private und das gewerbliche Geschäft?*
T. Fux: Wir sind nach wie vor stark im Privatkundengeschäft. Hier haben wir unsere Programme weiter verstärkt. Wir müssen uns in Zukunft hier von 3,5 Prozent Marktanteil auf vier bis fünf wieder steigern. Im gewerblichen Geschäft haben wir unsere Nische mit dem Aygo und Yaris gefunden. Besonders für Dienstleister haben wir entsprechende Programme und haben hier einen überdurchschnittlichen Marktanteil. Bei größeren Autos hat es ein Importeur nicht immer leicht. Wir arbeiten hier aber mit Toyota Financial Services sehr eng zusammen.

Bedeutung von Full-Service-Leasing

AH: *Wie wichtig ist Full-Service-Leasing?*
T. Fux: Das ist für uns sehr wichtig. Die Kunden wollen das sorglose Autofahren

Fotos: Toyota

mit einem fixierten Budget. Das steigert auch die Kundenloyalität.

Höhere Restwerte

AH: *Sie machen das Geschäft vor allem mit Yaris und Auris. Stimmt denn der Modellmix?*
T. Fux: Beide Modelle haben sich gut entwickelt. Besonders mit dem Auris konnten wir zulegen. Dieses Jahr haben wir den neuen CH-R. Wir sind auf Plan und wollen davon 14.000 verkaufen. Wichtig ist aber auch, dass wir keine taktischen Zulassungen machen. Deshalb entwickeln sich unsere Restwerte gut. Wir haben seit fast drei Jahren eine nachhaltige Marketingstrategie. Unsere Restwerte sind bei allen Modellen um drei Prozent gestiegen.

Neuer CH-R

AH: *Welche Rolle spielt der CH-R?*
T. Fux: Der CH-R ist eine Mischung aus Coupé und SUV. Wir haben hier großen Wert auf Lifestyle gelegt. Der CH-R zeigt auch unsere neuen Konzepte bei Design, Haptik und Innenausstattung. Toyota macht damit einen großen Schritt nach vorne.

Bis zu 85 Prozent Hybridanteil

AH: *Wie hoch ist inzwischen der Hybridanteil über alle Modelle? Gibt es hier eine klare Entwicklung nach oben?*
T. Fux: Wir haben inzwischen einen Anteil von 45 Prozent im Schnitt. Bei den Privatkunden ist der Anteil bei Yaris, Auris und CH-R ca. 75 Prozent und beim RAV4 85 Prozent. Das liegt an den höheren Restwerten, den niedrigeren Wartungskosten und am geringeren Verbrauch. Wichtig ist aber, dass unsere Händler von der Strategie überzeugt sind. Wenn ein Kunde ins Autohaus kommt und nach Benziner oder Diesel fragt, bekommt er auch eine Hybridversion zur Probefahrt. Viele entscheiden sich dann für Hybrid.

Die Toyota-Designer legten beim neuen CH-R großen Wert auf Lifestyle. Der Newcomer fährt als eine Mischung aus Coupé und SUV vor.

Auch auf Eis und Schnee gut unterwegs: Die Rallyeversion des Yaris sorgte schon bei Rennevents für Aufsehen. Spannend für die Kunden: die angekündigte Sportvariante.

» Wir haben inzwischen einen Hybridanteil von 45 Prozent im Schnitt. «

Tom Fux,
Geschäftsführer Toyota Deutschland

AH: *Was steht an neuen Modellen in diesem Jahr an?*
T. Fux: In diesem Monat haben wir bereits den neuen Yaris vorgestellt. Unsere Rallyeversion fährt bei der WRC sehr gut mit. In Monaco haben wir den zweiten Platz geholt. In Schweden standen wir ganz oben auf dem Siegerpodest. Darauf sind wir sehr stolz. Es wird auch eine Sportvariante vom Yaris geben.

AH: *Herr Fux, herzlichen Dank für das Gespräch.*

Interview: Ralph M. Meunzel ■