PSA IN DEUTSCHLAND

Nutzfahrzeuge und Federungskomfort

Mit veränderten Service- und Handelsnetzen wollen die PSA-Marken in Deutschland wieder Boden zurückgewinnen. Dabei haben Peugeot und Citroen unterschiedliche Ansätze.

Ziele bis Ende des Jahres: „Wir hoffen auf zwei Prozent Marktanteil", betont Rick Hermanns, Geschäftsführer von Peugeot Deutschland, im Interview.

Mit „Push to Pass" hat PSA-Chef Carlos Tavares seinen derzeitigen Mehrjahresplan überschrieben. Darüber, wie der Überholknopf in Deutschland gedrückt werden soll, sprachen wir mit den beiden Importeurschefs Rick Hermanns für Peugeot und Holger Böhme für Citroen.

AH: *Im ersten Halbjahr hat sich Peugeot in Deutschland etwas erholt und mit knapp 30.000 Pkw-Zulassungen 6,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr zugelegt. Im Nutzfahrzeugbereich hat die Marke hingegen verloren. Woran lag es?*
R. Hermanns: Am meisten verkaufen wir derzeit 2008. In Bezug auf die Kanäle haben wir aber zu wenig Privatzulassungen. Das haben wir teilweise kompensiert mit anderen Kanälen. Das B2B-Geschäft läuft nicht schlecht, obwohl wir dem Marktwachstum noch nicht ganz folgen. Im Nutzfahrzeugbereich haben wir etwas weniger Zulassungen als im Vorjahr: Das lag am Auslaufen der bisherigen Generation des Expert. Wir hatten früher mit dem neuen Modell gerechnet und konnten keine Fahrzeuge mehr bekommen. Das Vermietgeschäft haben wir in diesem Jahr in diesem Bereich etwas zurückgefahren. Das sind ziemlich genau die Einheiten, die wir verloren haben. Mit dem neuen Expert werden wir hier aber wieder aufholen.

AH: *Was erwarten Sie bis Ende des Jahres?*
R. Hermanns: Wir hoffen auf zwei Prozent Marktanteil. Juni und Juli waren gut. Das Ergebnis wird aber wahrscheinlich etwas darunter liegen.

30 Open Points bei Peugeot

AH: *Der Marktanteil liegt per Juni bei 1,7 Prozent. Die Händler sagen, sie brauchen mindestens drei, besser 3,5 Prozent.*
R. Hermanns: Mit dem Händlerverband sind wir uns einig, dass wir in den nächsten zwei bis drei Jahren 2,5 Prozent Marktanteil brauchen, um das Händlernetz rentabler zu machen. Das sind 90.000 bis 100.000 Autos. Drei Prozent wird schwierig, auch wenn wir jetzt mit Super-Produkten im SUV-Segment kommen, das ja gerade in Deutschland explodiert. Unser nächstes Ziel sind 2,5 Prozent Marktanteil bei Pkw und Nutzfahrzeugen, wobei Letztere sicher wieder über vier Prozent kommen. Mit den neuen Produkten und der Besetzung der zirka 30 Open Points, hauptsächlich im Südosten und in der Mitte von Deutschland, werden wir dies schaffen.

AH: *In Österreich bietet eine PSA-Niederlassung schon Suzuki an. Ist das nicht eine Bankrotterklärung für den Hersteller?*
R. Hermanns: Das ist die Entscheidung von PSA-Retail. Das ist eine separate Gruppe, die Geld verdienen muss. Es wird sicher nicht die Regel werden.

AH: *Die hierzulande sehr erfolgreichen Cabrios wurden eingestellt, stattdessen setzt Peugeot jetzt auf SUV.*
R. Hermanns: Wir bauen Autos, um Geld zu verdienen. Der Cabrio-Markt weltweit nimmt ab, der SUV-Markt nimmt zu. Es war die richtige Entscheidung, Autos für einen boomenden Markt zu entwickeln. Wir haben im letzten Jahr nur wenige Cabrios verkauft, aber in diesem Jahr verkaufen wir 12.000 Einheiten des City-SUV 2008.

120 Servicepartner weniger

AH: *Zum 30. Juni sind die Serviceverträge ausgelaufen. Wie viele Servicepartner haben das Netz verlassen?*
R. Hermanns: Ungefähr 120.

AH: *Mit Euro Repar Car Service setzt PSA hierzulande auf eine zweite Service- und Teileschiene. Stimmt es, dass allen ausscheidenden Servicepartnern ein solcher Vertrag angeboten wurde?*
R. Hermanns: Allen nicht, nur einem Teil. Für manche Händler, die einen guten Service anbieten, aber keine Direktannahme bauen wollten, ist das eine gute Lösung.

Fotos: PSA

AH: *Ist das nicht eine Benachteiligung gegenüber denjenigen, die für die neuen Standards investieren?*
R. Hermanns: Ich glaube nicht. Die Peugeot-Händler konzentrieren sich auf den Fuhrpark der bis sechs, sieben Jahre alten Fahrzeuge. Mit Euro Repar sprechen wir auch die Kunden älterer Fahrzeuge und vor allem anderer Fabrikate an. Das gibt uns nicht nur die Möglichkeit, Teile zu verkaufen, sondern ist auch eine Ergänzung im Service.

» Es war die richtige Entscheidung, Autos für einen boomenden Markt zu entwickeln. «

Rick Hermanns, Geschäftsführer Peugeot Deutschland

Teilevertrag noch in der Diskussion

AH: *Eigentlich sollte ab dem 1. Juli 2016 ein neuer Teilevertrag gelten. Da aber noch keine Lösung in Sicht ist, wurde der alte Teilevertrag nochmals um ein Jahr verlängert. Wie steht es jetzt mit den Überlegungen für die Teileversorgung?*
R. Hermanns: Die Kriterien sind verabschiedet und wir arbeiten am Bonussystem. Derzeit sprechen wir mit den Interessenten für die zehn bis 15 Standorte. Wichtig für uns ist, dass wir starke Partner haben und solche, die auch unsere Marken verkaufen.

KURZFASSUNG

Vor allem SUV und Nutzfahrzeuge sollen Peugeot in den nächsten Jahren wieder über 2,5 Prozent Marktanteil bringen. Citroen setzt auf witzige Volumenmodelle und besonderen Federungscomfort, allerdings zukünftig ohne Hydropneumatik.

AH: *Immer wieder monieren Händler die fehlende Bekanntheit und Sichtbarkeit. Warum tut Peugeot hier nicht mehr?*
R. Hermanns: Wir tun sehr viel mehr als im letzten Jahr. In den ersten sechs Monaten dieses Jahres haben wir vier Mal im großen Rahmen TV-Werbung gemacht und damit Werbedruck aufgebaut. Das zeigt sich auch in den Besucherzahlen auf unserer Homepage. Wir haben die Leadzahlen verdoppelt. Im vierten Quartal liegt der Schwerpunkt auf der Einführung des neuen SUV 3008, da werden wir richtig Gas geben.

AH: *PSA-Chef Tavares hat sich mehrfach unzufrieden über das europäische Netz beider Marken geäußert. Sind vor diesem Hintergrund 2017 einschneidende Veränderungen für die Netze,zum Beispiel in der Entlohnung oder in der Struktur insgesamt, zu erwarten?*
R. Hermanns: Wir haben in den letzten zwei Jahren schon einige Änderungen vorgenommen, wie die Neuordnung des Servicenetzes und ein neues Margensystem 2016. Damit wollen wir die Kundenzufriedenheit verbessern. Auch Mystery Shopping spielt hier eine große Rolle. Neuwagenhändler werden vier Mal im Jahr getestet. Ich bin davon überzeugt, dass sie dabei etwas lernen können, denn sie bekommen sofort ein Feedback vom Mystery Shopper.

AH: *Herr Hermanns, danke für das interessante Gespräch!*

ANZEIGE

BANK11
Die Autobank
www.bank11.de

Das komfortabelste Auto am Markt

AH: *Im ersten Halbjahr hat sich Citroen in Deutschland etwas erholt und mit 26.165 Pkw-Zulassungen 8,4 Prozent und damit mehr als der Markt gegenüber dem Vorjahr zugelegt. Woher kommt dieser Zuwachs?*
H. Böhme: Drei Modelle sind unsere Zulassungstreiber: C3, Berlingo und Picasso. Beim Cactus merken wir jetzt, dass er mehr auf der Straße zu sehen ist und sein polarisierendes Design immer besser ankommt. Auch bei der Verteilung auf die unterschiedlichen Kanäle haben wir uns stark verbessert: Die Eigenzulassungen liegen bei 37 Prozent und sind leicht rückläufig, dagegen haben wir bei Privat und Flotte zugelegt. Im Vermietgeschäft sind wir immer zwischen 6.000 und 7.000 Autos. Entscheidend ist, dass die Fahrzeuge abfließen. Wir haben positive Ergebnisse und einen sauberen Bestand in einem sehr guten Mix.

AH: *Macht sich die Elektroautoprämie bemerkbar?*
H. Böhme: Wir sind sofort in die Werbung gegangen, als die Bundesregierung das bekannt gegeben hat. Wir wollten uns damit in den Köpfen der Verbraucher als Anbieter von E-Fahrzeugen festsetzen. Dann kam ein langes Vakuum mit Unklarheiten über die Antrags- und Abrechnungsformalitäten. Das steht jetzt fest und deshalb haben wir umfassende

Holger Böhme, Geschäftsführer von Citroen Deutschland: „Wir haben positive Ergebnisse und einen sauberen Bestand in einem sehr guten Mix."

Informationen für unseren Handel bereitgestellt. Ich denke, dass wir mit dem Berlingo davon profitieren können, weil viele Kommunen und öffentliche Träger Interesse haben. Mit dem E-Mehari haben wir zudem einen Hingucker, den sich zirka 50 Händler hinstellen wollen.

Neue Modelle und neue Motoren

AH: *Deutschland ist ein Kombi- und SUV-Land. Wie bedient Citroen diesen Markt?*

H. Böhme: Wir haben mit dem Cactus jetzt ein ganz besonderes B-SUV. Uns fehlt aber der Allrad und uns fehlen die Fahrzeuge in dem Segment darüber. Da wird aber bis 2018 etwas kommen, das Concept Aircross bietet schon einen schönen Ausblick. In den vergangenen drei Jahre haben wir das Unternehmen konsolidiert und auf eine erfolgreiche Zukunft ausgerichtet. Wir haben neue Modelle in den Volumensegmenten und neue Motoren. Als Nächstes werden wir Segmente bedienen, in denen wir bisher nicht sind. Das dauert aber noch ein bisschen.

AH: *Welche neuen Modelle kommen?*

H. Böhme: Wir bekommen den C3 jetzt neu, das ist der Kern der Marke und ein sehr wichtiges Fahrzeug für uns. Wir werden den C3 Picasso SUV-like interpretieren. Zukünftige Fahrzeuge werden auch wieder einen sehr guten Federungskomfort haben, der aber nicht mit dem Aufwand der Hydropneumatik zu vergleichen ist und auch deutlich kostengünstiger sein wird. Wir wollen wieder das komfortabelste Fahrzeug im Markt anbieten. C5 und C6 werden aber kurzfristig keinen Nachfolger bekommen.

DS klar positionieren

AH: *Halten Sie die Trennung der Marken Citroen und DS für sinnvoll?*

H. Böhme: Wir haben uns die Größe, das Wachstum und die Profitabilität der Segmente angesehen. Im Weltautomobilmarkt ist das Wachstum im Premiumsegment fünfmal so groß wie im Gesamtmarkt. Hinzu kommt die Profitabilität in diesem Bereich. Und: Wir wollen die Marke klar positionieren, das ist nur durch die Trennung möglich. Kurzfristig ist diese Entscheidung in der Umsetzung eine Herausforderung. In Zukunft werden 70 Händler in Deutschland DS konsequent anbieten.

AH: *Zum 30. Juni sind die Serviceverträge ausgelaufen. Wie viele Servicepartner haben das Netz verlassen?*

H. Böhme: Zirka 120. Wir wollen damit auch unsere sehr guten Citroen-Partner schützen.

Gebiete für Händler freimachen

AH: *Mit Euro Repar Car Service setzt PSA hierzulande auf eine zweite Service- und Teileschiene. Stimmt es, dass allen ausscheidenden Servicepartnern ein solcher Vertrag angeboten wurde?*

H. Böhme: Nein. Es gibt zwar ein großes Interesse daran, aber es sind weniger als die Hälfte der Verträge in Deutschland an ausscheidende Servicepartner vergeben worden. Wenn wir manche Gebiete frei machen wollten für Händler, macht es keinen Sinn, Euro-Repar-Verträge dort zu vergeben.

AH: *Ist das nicht eine Benachteiligung gegenüber denjenigen, die für die neuen Standards investieren?*

H. Böhme: Nein. Mit unseren Händlern betreiben wir großen Aufwand, um einmal gewonnene Kunden in unseren Vertragswerkstätten zu halten. Die Idee von Euro Repar ist, damit den Servicemarkt generell besser abzudecken und sich auf dem Markt der unabhängigen Werkstätten aufzustellen. Mit dem größeren Teileabsatz werden auch die Logistikkosten gesenkt.

» Bei den 40, 50 offenen Punkten, die wir noch haben, müssen wir auch Partner von außen gewinnen. «

Holger Böhme, Citroen Deutschland Geschäftsführer

AH: *Eigentlich sollte ab dem 1. Juli 2016 auch ein neuer Teilevertrag gelten. Da es aber noch keine neue Lösung gab, wurde der alte Teilevertrag nochmals um ein Jahr verlängert. Gibt es ein tragfähiges Konzept für die Zukunft?*

H. Böhme: Wir sind da in enger Abstimmung mit dem Händlerverband. Wir wollen, dass unsere starken guten Partner integriert sind. Wir suchen den besten Weg, mit dem alle gut leben können, und lassen uns dafür lieber mehr Zeit.

AH: *PSA-Chef Tavares hat sich mehrfach unzufrieden über das Händlernetz beider Marken geäußert. Sind 2017 einschneidende Veränderungen, etwa in der Entlohnung oder in der Struktur, zu erwarten?*

H. Böhme: Damit keine Missverständnisse entstehen: Wir haben viele sehr gute Händler. Herrn Tavares geht es darum, das Netz mit größeren Partnern professioneller aufzustellen. Hier sind wir in einem Prozess, den Carlos Tavares beschleunigt sehen möchte. Bei den 40, 50 offenen Punkten, die wir noch haben, müssen wir auch Partner von außen gewinnen. Dieses Jahr werden wir zehn bis 15 neu einsetzen.

AH: *Herr Böhme, danke für die interessanten Einblicke!*

Interviews: Doris Plate ■

„Push to Pass" lautet der Mehrjahresplan, den PSA-Chef Carlos Tavares verfolgt.