

INTERVIEW DES MONATS



© Volkswagen

Welche Vorteile haben Fahrschulen durch das Kundenberatungskonzept?

// Es ermöglicht eine fokussierte, optimale

Betreuung und einen guten persönlichen Kontakt. //

Fahrschule: Herr Schönian, was macht derzeit für den Fahrschulfuhrpark am meisten Sinn – Kreditfinanzierung, Leasing oder Kauf?

André Schönian: Jede Finanzierungsform hat ihre Vor- und Nachteile. Welche Finanzierungsform der Fahrschulinhaber wählt, hängt immer von individuellen Parametern wie der finanziellen Situation, der konjunkturellen Lage und der persönlichen Präferenz ab.

Immer mehr Menschen entscheiden sich für Leasing. Was sind die Vorteile?

Die grundsätzlichen Vorteile des Leasings sind ganz klar: Schonung der Liquidität, gleichmäßige und kalkulierbare Kosten sowie aktuelle Fahrzeuge, die mit den neuesten Fahrerassistenzpaketen ausgestattet sind.

Wie hoch ist der Anteil der einzelnen Finanzierungen in der Fahrschulbranche?

Ein Großteil der Fahrschulen nimmt bereits heute die Vorteile des Leasings mit attraktiven Dienstleistungsangeboten wahr. Besonders in der aktuellen Situation macht gerade der Punkt, dass die Liquidität geschont wird, Leasing noch attraktiver. Es eröffnet Spielräume für anderweitige Anschaffungen beziehungsweise verbessert die Eigenkapitalquote, was sich bei ander-

weitigen Krediten positiv auswirkt. Auch die Planbarkeit und Transparenz der Investitionskosten ist ein ganz entscheidendes Argument, Leasing zu nutzen.

Das heißt, es gibt einen klaren Trend hin zu Leasing in der Fahrschulbranche?

Ja, das kann man so sagen.

Immer mehr Fahrschulen setzen E-Fahrzeuge ein. Bieten Sie auch Finanzierungsmöglichkeiten für die Ladeinfrastruktur?

Ja, unabhängig vom Fahrzeug bieten wir auch hier unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten an. Bei Interesse führen unsere Key-Account-Manager zunächst ein Erstgespräch direkt beim Kunden vor Ort durch. Die detaillierte Planung und Um-

// IN DER FAHRSCHULBRANCHE GIBT ES EINEN KLAREN TREND ZU LEASING //

setzung erfolgt anschließend gemeinsam mit Elli (Electric Life), einer Marke der Volkswagen Group Charging GmbH. Neben dem klassischen Kauf können die Wallboxen und Ladesäulen inklusive der Installationskosten dann ebenso geleast oder finanziert werden.

Sie haben im vergangenen Jahr Ihr Kundenberatungskonzept umgestellt. Was genau ist seitdem anders?

Nach der Neustrukturierung gibt es nun kleinere Betreuungsgebiete und feste Ansprechpartner im Außen- und Innendienst. Das bedeutet mehr Nähe zu unseren Kunden. Außerdem erhalten wir Prozessunterstützung durch speziell ausgebildete Implementierungsmanager.

Darüber hinaus haben wir unser Multi-brand-Management ausgebaut. Durch die Mehrmarkenfähigkeit können wir die Flotte unserer Kunden nun ganzheitlich be-

treuen und alle Fabrikate, auch außerhalb des Volkswagen Konzerns, inklusive unserer Dienstleistungen, anbieten.

Und was genau sind dabei die Vorteile für Fahrschulen?

Fahrschulen sind jetzt der auf spezielle Kundengruppen ausgerichteten Abteilung „Sonderzielgruppen“ zugeordnet. Das ermöglicht eine fokussierte, optimale Betreuung. Zu dieser Abteilung gehören vier Key-Account-Manager, die sich das Bundesgebiet nach Postleitzahlen aufteilen und komplett abdecken. So können sie, zusätzlich zum Handel, im persönlichen Kontakt zu den einzelnen Fahrschulen stehen.

Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem neuen Konzept? Gibt es Rückmeldungen von Fahrschulen hierzu?

Wir haben bislang sehr gute Erfahrungen gemacht. Viele Fahrschulkunden kennen

wir mittlerweile zum Beispiel durch unsere regelmäßige Teilnahme an den Fahrlehrerkongressen und den Mitgliederversammlungen der Landes-Fahrlehrerverbände persönlich und erhalten von diesen sehr positives Feedback zur guten Zusammenarbeit.

Dieses Jahr mussten einige Mitgliederversammlungen aufgrund von Corona ausfallen. Das bedauern wir sehr, der persönliche Austausch mit den Fahrlehrern ist uns sehr wichtig. Wir hoffen, dass die Veranstaltungen im nächsten Jahr wieder wie gewohnt stattfinden können!

Wie lief denn die Betreuung der Fahrschulen während der Corona-Ausübungsverbote?

Dies ist für alle eine herausfordernde Zeit, auch für die Volkswagen Leasing GmbH kam es durch Corona zu vielen Umstellungen und damit neuen Formen der Zusammenarbeit. So mussten zum Beispiel alle Kollegen ins Homeoffice und die Teams untereinander mussten sich neu einspielen, um trotzdem bestmögliche Betreuung bieten zu können.

Unsere Key-Account-Manager und Kundenbetreuer stehen unseren Kunden weiterhin mit Rat und Tat zur Seite und haben beispielsweise Stundungsanfragen entsprechend kurzfristig prüfen lassen. Wir haben hierfür viele positive Rückmeldungen von unseren Fahrschulkunden bekommen. Auch Dieter Quentin, der Vorsitzende der Bundesvereinigung der Fahrlehrerverbände, hat uns hier für unseren Einsatz für die Fahrschulen ein sehr positives Feedback gegeben.

Fahrschulunternehmer haben ja meistens auch eine Hausbank vor Ort. Ist die ein Konkurrent für Sie?

Der Kunde entscheidet, welcher Finanzdienstleister zu seinem Anliegen passt. Wir sind der Captive-Anbieter der Marken des Volkswagen Konzerns. Der Vorteil für unsere Kunden ist, dass wir dadurch im engen Austausch mit den Marken stehen und mit vielen optimierten Dienstleistungen sowie einem Versicherungsservice eine „Rundumbetreuung“ anbieten können.

Vielen Dank für das Gespräch!



André Schönian,
Volkswagen Leasing GmbH
Leitung Vertrieb Großkunden,
Sonderzielgruppen &
Autovermieter

Attraktives Gesamtpaket

Mehr als Finanzierung oder Leasing: Volkswagen Financial Services steht für diverse professionelle Dienstleistungen rund um das wichtigste Arbeitsgerät der Fahrschule.



Leasing oder Finanzierung

Ganz nach den Bedürfnissen des Kunden zeigen die Volkswagen Leasing GmbH und Volkswagen Bank GmbH Leasing- beziehungsweise Finanzierungsmöglichkeiten für den neuen Fahrschulwagen auf. Weitere Dienstleistungen rund um den Fuhrpark lassen sich bei Vertragsabschluss individuell stimmig integrieren.



Wartung & Verschleiß

Mit der Dienstleistung Wartung & Verschleiß sind unangenehme Überraschungen aus der Werkstatt passé. Alle Werkstattleistungen, die bei sachgemäßem Gebrauch des Fahrzeugs infolge von natürlichem Verschleiß erforderlich werden, sind eingeschlossen, zum Beispiel der Austausch von Wischerblättern, Glühlampen und Bremsflüssigkeit. Auf den Punkt gebracht bedeutet das: transparente Preise bei kalkulierbaren Kosten.



Reifen-Dienstleistungen

Sich selbst um neue Reifen zu kümmern ist aufwendig, umständlich und teuer. Komfortabler ist es, den Reifenersatz in den Leasingvertrag zu integrieren. Dann kümmert sich der Händler um Bereitstellung, Montage und Entsorgung der alten Reifen. Die Kostenübernahme für den saisonalen Räderwechsel erfolgt bei Ganzjahreslösungen mit Sommer- und Winterreifenersatz.



© iStock.com/ronstik



FleetCARS

Digitalisieren Sie Ihr Fuhrparkmanagement. Mit dem kostenpflichtigen Control And Reporting System FleetCARS können Sie jederzeit standortunabhängig auf Ihre Fuhrparksdaten zugreifen, dringenden Handlungsbedarf erkennen und die Kosten Ihres Fuhrparks optimieren.



Tank & Service Karten

Mit den Tank & Service Karten der LogPay Transport Services GmbH, ein Unternehmen der Volkswagen Financial Services AG, können Fahrlehrer nicht nur in einem der größten Netze bargeldlos Kraftstoff und Gas tanken, sondern auch an allen öffentlich zugänglichen Ladepunkten unserer Kooperationspartner in Europa Strom beziehen.



Kfz-Steuer-Abwicklung

Verwaltungsaufgaben abgeben, Zeit gewinnen: Die VW Leasing GmbH übernimmt gerne die Abwicklung der Kfz-Steuer an das zuständige Hauptzollamt. Einfach in den Leasingvertrag aufnehmen und schon reduziert sich der Verwaltungsaufwand der Fahrschule.