

# Mittelstand auf Augenhöhe

**Interview** Michael Schittenhelm, seit Februar Leiter Vertrieb und Marketing bei der KLVrent Nutzfahrzeugvermietung in Trostberg, über Vertriebsstrategien, das aktuelle Mietangebot und Euro VI

**Transport:** Konjunkturbedingt ist das Vertriebsnetz von KLVrent in Deutschland etwas geschrumpft. Mittlerweile hat sich die Situation wieder verbessert. Herr Schittenhelm, was hat man bei KLVrent vor, um hierzulande die Präsenz wieder auszubauen?

**Michael Schittenhelm:** Auch durch das große Engagement von Stefan Kaltenhauser in den letzten Jahren war es möglich, die Auswirkungen der Wirtschaftskrise 2009 hinter sich zu lassen und die Weichen für die Zukunft zu stellen. Nach der erfolgreichen Konsolidierung ist nun der Weg frei für einen nachhaltigen Ausbau der Vertriebsstrukturen. Durch zusätzliche Vertriebsmitarbeiter und zusätzliche Stützpunkte haben wir es bereits in den ersten Monaten 2014 geschafft, die Vertriebsorganisation zu verdichten und noch näher zu unseren Kunden zu kommen.

**„Wir sind in erster Linie Dienstleister und können uns durch unsere konzernunabhängige Struktur schnell an geänderte Marktverhältnisse anpassen.“**

**Transport:** Wie groß ist derzeit der Mietfuhrpark von KLVrent?

**Schittenhelm:** Der Gesamtfuhrpark beträgt in Deutschland und Österreich circa 1.500 Fahrzeuge, davon rund 850 gezogene und 650 ziehende Einheiten. An aktuell sieben deutschen Standorten werden etwa 1.000 Fahrzeuge eingesetzt und circa 500 Einheiten an vier Standorten in der österreichischen Partnerorganisation.

sind in erster Linie Dienstleister und können uns durch unsere konzernunabhängige Struktur schnell an geänderte Marktverhältnisse anpassen.

**Transport:** Welche Bedeutung hat für KLVrent das separate Vermieten von gezogenen Einheiten?

**Schittenhelm:** Die Vermietung von gezogenen Einheiten ist wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftes. Häufig ist unser Mietkunde im Besitz der gezogenen Einheit, benötigt aber auftragsbedingte Flexibilität bei den gezogenen Einheiten. Durch unser breit aufgestelltes Portfolio kann der Kunde bedarfsgerecht gezogene Fahrzeuge anmieten und gegen andere Varianten austauschen. Doch auch bei einer Komplettzuzugmiete ist es für den Kunden angenehmer, weil mit weniger Aufwand verbunden, denn er kann bei KLVrent die unterschiedlichsten Konfigurationen aus einer Hand erhalten.

**Transport:** KLVrent tritt bewusst als herstellernabhängig am Markt auf. Welche Lkw-Hersteller haben Sie im Angebot?

**Schittenhelm:** KLVrent hat aktuell sechs der sieben relevanten im deutschen Markt vertretenen LKW-Marken im Fuhrpark. Der Schwerpunkt liegt zurzeit bei MAN, Volvo und DAF. Da aber die Markenunabhängigkeit zentraler Bestandteil unserer Philosophie ist, sind hier ständig marktabhängige Anpassungen möglich und vorgesehen. Ziel ist es immer, unseren Kunden wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen anbieten zu können, denn so schaffen wir für unsere überwiegend mittelständischen Kunden einen Ausgleich der Marktkräfte.

**Transport:** Von welchen Herstellern hat KLVrent Auflieger/Anhänger im Programm?

**Schittenhelm:** In unterschiedlichsten Spezifikationen sind zum heutigen Stand folgende Auflieger-/Anhängermarken im Angebot: Schmitz Cargobull, Krone, Kögel, Reisch, STAS, Wecon und Meiller. Auch bei den gezogenen Einheiten setzen wir auf starke Marken, mit denen wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Qualität und Einsatzsicherheit bieten können.

**Transport:** Welche Bedeutung hat für Sie die Kurzzeitmiete?

**Schittenhelm:** Die Kurzzeitmiete ist ein wichtiges Instrument der Kundengewinnung und Kundenbindung. Zum einen gewährleistet sie für Bestandskunden einen Service, der bei unerwartetem Fahrzeugbedarf – beispielsweise bei Panne, Unfall oder dergleichen – eine große Hilfe darstellt. Zum anderen ist die Kurzzeitmiete regelmäßig für Neukunden der erste Kontakt mit KLVrent. Mit den dort gesammelten positiven Erfahrungen und dem persönlichen Kontakt zu unserem Team ist zumeist die Grundlage gelegt, um auch bei künftigem Fahrzeugbedarf eine Basis der Zusammenarbeit zu finden. Das Kerngeschäft sind aber

Mietdauern von einem Monat bis zu einem Jahr. Denn hier lassen sich die Anforderungen der Mietkunden mit den Geschäftsabläufen eines Nutzfahrzeugvermieters am besten in Einklang bringen.

**Transport:** Grundsätzlich hört man von Nutzfahrzeugvermietern, neben Standard-Lkw – also Sattelzugmaschine, Planenaufleger, Koffer-/Kühlaufleger – auch Spezialfahrzeuge mit in den Pool zu nehmen. Wie sieht das bei KLVrent aus?

**Schittenhelm:** KLVrent hält traditionell ein besonders breites Portfolio an Fahrzeugen vor, das auch laufend hinsichtlich seines Ergänzungsbedarfes überprüft wird. Entscheidend hierfür sind die Anforderungen unserer Kunden in Verbindung mit den Entwicklungen am Markt. Aktuell im Angebot sind Sattelzugmaschinen in Standard- und Volumenausführung, Sattelzugmaschinen mit Kipphydraulik, Lkw 6x2 BDF Standard und Lkw 6x2 BDF Jumbo, Abrollkipper, Absetzkipper, Kühlaufleger, Curtainsider, Coilmulde, Megatrailer, Kofferaufleger, Schiebeböden, Kipp-Sattelaufleger sowie diverse Anhänger.

**Transport:** Neben den klassischen schweren Lastzügen für den Fernverkehr haben Sie mittlerweile auch Verteilerverfahrzeuge im Programm. Um was für Fahrzeuge handelt es sich dabei? Warum bieten Sie keine 7,5-Tonner an?

**Schittenhelm:** Seit 2012 haben wir auch 12-Tonner für den Verteilerverkehr neu ins Programm aufgenommen, weil diese Fahrzeuge eine sinnvolle Ergänzung darstellen und unser Angebot an den gewerblichen Kunden im Segment der schweren Nutzfahrzeuge abrunden. Aktuell werden Standardkonfigurationen in den Ausführungen Koffer und

**„Die Vermietung von gezogenen Einheiten ist wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftes.“**

Pritsche/Plane angeboten. Eine Erweiterung in zusätzliche Bereiche ist geplant und erfolgt nach den sich im Zusammenhang mit der aktuellen Mautdiskussion ergebenden Markterfordernissen.

**Transport:** Warum bieten Sie keine 7,5-Tonner an?

**Schittenhelm:** Die Wettbewerbssituation im Mietmarkt der 7,5-Tonner ist geprägt durch große Anbieter, die ihr Kern-



**„Wir verfolgen keine ausgeprägte Volumenstrategie, wollen aber nachhaltig wachsen.“**

Michael Schittenhelm, Leiter Vertrieb und Marketing bei KLVrent

geschäft in der PKW-Schiene haben und es wird häufig der Privatkunde angesprochen. In diesem Marktumfeld sehen wir aktuell keinen Ansatz der zu unseren Geschäftsprozessen passt.

**Transport:** Stichwort Euro VI. Wie sieht denn derzeit das überhaupt mit dem Interesse Ihrer Kunden nach der neuen Schadstoffklasse aus?

**Schittenhelm:** Das Interesse der Kunden an der Schadstoffklasse Euro VI ist weniger in der Technik begründet, sondern liegt vielmehr an den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Entscheidend hierfür wird eine verlässliche Kalkulationsbasis hinsichtlich der Mautkosten sein. Das heißt: Ab wann gelten welche Mautsätze für die einzelnen Schadstoffklassen? In Abhängigkeit von den konkreten Einsatzbedingungen

gehen unsere Kunden schon heute sehr unterschiedlich an das Thema heran. Nicht jeder ist bereit für ein Euro-VI-Fahrzeug den notwendigen Mehrpreis zu bezahlen und weicht noch auf die parallel verfügbaren Euro-V-EEV-Varianten aus.

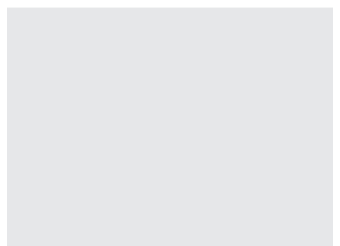
**Transport:** Die Mautspreizung wird noch einige Monate auf sich warten lassen. Wie wollen Sie Ihren Kunden schon heute Euro VI schmackhaft machen?

**Schittenhelm:** Unter dem Motto „KLVrent-Mautspreizung – Wir tun was!“ haben wir schon Anfang April eine Sonderaktion gestartet, die das Thema aufgreift und unsere Kunden unterstützt sich frühzeitig für ein Euro-VI-Fahrzeug zu entscheiden. Bis zum Jahresende 2014 werden wir uns im Rahmen der Aktionsbedingungen an den Mautkosten der Mieter beteiligen. Die positive Resonanz auf diese Aktion zeigt uns, dass wir ein Angebot geschaffen haben, das den Anforderungen des Marktes gerecht wird und den Nerv der Zeit trifft.

**Transport:** Sie haben einmal gesagt, KLVrent versteht sich als Partner des Mittelstandes. Was steckt hinter dieser Aussage?

**Schittenhelm:** Besonders für alle mittelständischen Unternehmen bringen es die Marktanforderungen mit sich, dass eine Konzentration auf ihr Kerngeschäft immer entscheidender für den Gesamterfolg wird. Kaum ein Marktteilnehmer kann es sich noch erlauben, freie Kapazitäten in Bereichen einzusetzen, die von Dienstleistern effektiver und effizienter durchgeführt werden können. Hier steht KLVrent als kompetenter Partner des Mittelstandes zur Seite und übernimmt Aufgaben und Risiken, die mit dem Fuhrparkeinsatz und -management verbunden sind. Unsere eigene Struktur erlaubt es uns eine Geschäftsbeziehung mit Mittelständlern auf Augenhöhe zu führen, die von Partnerschaft und Nachhaltigkeit geprägt ist.

Das Interview führte **Transport-**Chefredakteur Torsten Buchholz. *Transport*, 09.05.2014 (tbu)



**Transport:** Trostberg ist ja nicht so weit von der österreichischen Grenze entfernt. Warum gibt es in unserem Nachbarland eine eigenständige Partnerorganisation?

**Schittenhelm:** Beide Organisationen betreiben im jeweiligen Markt ihr Geschäft vollkommen eigenständig und überschneiden sich auch nicht in ihrer Gesellschaftsstruktur. Die partnerschaftliche Verbundenheit wird durch Bernd Kainldorfer gewährleistet, der in beiden Firmen Geschäftsführer ist.

**Transport:** Zurück zu den Mietfahrzeugen. Haben Sie hinsichtlich der Größe Ihres Mietpools für die zukünftige Entwicklung eine bestimmte Zielvorgabe?

**Schittenhelm:** Nein, wir verfolgen keine ausgeprägte Volumenstrategie, wollen aber nachhaltig wachsen. Nachdem wir keinem Hersteller und keiner Finanzierungsgesellschaft angehören, sehen wir die Nutzfahrzeugvermietung auch nicht als zusätzlichen Absatzkanal für Neufahrzeuge oder Finanzprodukte. Entscheidend für uns ist, dass wir unseren Mietkunden langfristig als Partner mit wettbewerbsfähigen Rahmenbedingungen zur Verfügung stehen können. Wir