

Das Seat-Flottengeschäft: Streifenwagen sind nur der Anfang

Von Tim Westermann

Sonderfahrzeuge sind ein einträgliches Geschäft für Automobilhersteller. Seat stattete jetzt die italienische Polizei mit einer Reihe Seat Léon in einer Ausstattung für die Polizei aus. Tim Westermann sprach darüber mit dem Seat-Vertriebschef Giuseppe Tommaso über die Chancen von Seat Streifenwagen, anderen Sonderfahrzeugen und die Rolle des Flottengeschäfts bei Seat.

Was hat Seat dazu bewogen, Italien den Léon als Polizeifahrzeug anzubieten?

„Es gab eine große Nachfrage nach neuen Fahrzeugen seitens der italienischen Behörden. Sowohl Carabinieri, als auch die Polizei entschieden sich recht schnell, den Schritt mit Seat gemeinsam zu gehen. Es ist das erste Mal, dass sich beide Polizei-Behörden gemeinsam für ein Auto entschieden haben. Der Léon erfüllt die Anforderungen aus ihrer Sicht sehr gut.“

Warum solch ein Auto für Italien und nicht Spanien?

„In Spanien nehmen wir stets an Ausschreibungen der Behörden teil. Hier haben sich die Behörden bisher vornehmlich für unseren Altea aber auch für andere Modelle entschieden.“

Ist es denkbar, dass Seat auch Polizeifahrzeuge in Deutschland anbietet?

„Im Moment sondieren wir den Markt. In jedem Land herrschen andere Voraussetzungen. Das beginnt bei der Leistungsfähigkeit, der Größe und den jeweils spezifischen Anforderungen.“

In welchem Rahmen kalkulieren Sie den Absatz dieser Sonderfahrzeuge in den kommenden fünf Jahren?

„Wenn der Markt stabil bleibt, was auch die Anzahl der Polizeiwachen, der Fahrzeuge und des Personals betrifft, sehe ich gute Chancen für unsere Produkte. Auch wenn diese speziellen Modelle ihren Preis haben. Schließlich müssen sie an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr einsatzfähig sein. Gegenwärtig kalkulieren wir einen Zyklus von sechs bis acht Jahren für unsere Sonderfahrzeuge. Da wir nun eine gute Expertise haben, Erfahrungen mit Polizeifahrzeugen zu sammeln, planen wir, unser Geschäft zu intensivieren.“

Wird Seat auch noch andere Sonderfahrzeuge (Feuerwehr etc.) in Europa anbieten?

„Auf der Basis unserer Erfahrungen in Italien plane ich mit meinen Kollegen aktuell weitere Möglichkeiten für den Verkauf von Sonderfahrzeugen. Vom Produktionsprozess sind wir absolut in der Lage, spezielle Fahrzeuge zu bauen. Wir konzentrieren uns zudem auch stark auf das Taxi-Geschäft. Da kommt es vor allem auf stabile Sitze, robuste aber komfortable Fahrwerke und langlebige Motoren an. Wir sammeln in allen Bereichen Erfahrungen, um diese dann in den Produktionsprozess einfließen zu lassen, damit die Sonderfahrzeuge auch die geforderten qualitativen Standards erfüllen. Wir arbeiten dabei auch in vielen Bereichen eng mit unseren Kollegen der Volkswagen-Gruppe zusammen.“

Das Flottengeschäft läuft 2015 gut an. Was treibt die Absatzzahlen neben dem Modell „Léon“ zusätzlich an?

„Dank unseres bekanntesten Modells, des Ibiza, läuft das Geschäft sehr gut. In Ländern wie Österreich, der Schweiz, in Deutschland und auch in Schweden ist vornehmlich der Alhambra gefragt. Die Nachfrage nach dem Léon ist jedoch zunehmend signifikant.“

Was versprechen Sie sich von dem neuen SUV, das für Seat auf den Markt kommen wird?

„Wir ziehen im Verkauf aktuell einen Vergleich zum Léon, was das neue SUV betrifft. 17 Prozent des Marktanteils entfallen auf die Kompaktklasse, wo auch der Léon ST rangiert. Beim Flottenverkauf haben SUV-Modelle einen Marktanteil von 21 Prozent. Ich erwarte hier einen großen Erfolg für unser neues SUV, zumal es sich bei Geländewagen weniger um Nutzfahrzeuge, sondern vielmehr um „user-chooser-Modelle“ handelt, Autos für leitende Angestellte und Direktoren. Im Wettbewerb mit anderen Herstellern setzen wir vor allen Dingen auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.“

In welchem Markt sehen Sie aktuell das Größte Wachstumspotenzial für Seat im Bereich Flotte?

„Natürlich sind wir in unserem Heimatmarkt Spanien sehr stark. Für Frankreich und Italien sehe ich noch viele Chancen für weiteres Wachstum. Speziell in Italien wird dabei unser Geschäft mit der Polizei hilfreich sein, da nun noch mehr Seat-Modelle auf der Straße zu sehen sein werden und die Marke Visuell bekannter machen und den Verkauf dadurch unterstützen. In Frankreich sind traditionell die lokalen Marken sehr stark. In Nord-Afrika gewinnen wir Marktanteile und sehen noch sehr große Potenziale für Seat. In Mexico verzeichnen wir ebenfalls Zuwachsraten. In Deutschland wachsen wir solide, was uns sehr freut, da die Deutschen besonders auf Qualität und Verarbeitung achten. Wir gehören dort zu den zehn erfolgreichsten Marken.“

Wo sehen Sie für Seat die besseren Absatzchancen: Im Direktverkauf, im Leasing- , Finanzierungs-Verkauf oder im Flottengeschäft?

„Alle Bereiche fügen sich zu einem großen Ganzen zusammen. Großes Potenzial haben dabei die kleinen Händler. Fakt ist: Seat wächst und das Flottengeschäft ist dabei eine feste Säule.“ (ampnet/tw)

Bilder zum Artikel



Giuseppe Tommaso.



Giuseppe Tommaso.



Die italienische Polizei übernimmt 206 Seat Leon.



Die italienische Polizei übernimmt 206 Seat Leon.
