

INTERVIEW MIT MARIO KÖHLER, GENERAL MANAGER GESCHÄFTSKUNDENSERVICE,
TOYOTA DEUTSCHLAND, ZUM BUSINESS APPROACH MIT TOYOTA PROFESSIONAL UND LCV CENTERN:

... bei uns verkaufen alle Händler ...

Anfang Juli hat Toyota Europa seine Pläne für das neue Geschäftskunden- und Flottenmanagement unter dem Markenschirm Toyota Professional der Presse vorgestellt. Dazu soll das Fleet- & Business-Programm von Toyota Deutschland gemeinsam mit dem Händlernetz weiterentwickelt werden. Eine Säule dafür wird der kompakte Hochdachkombi Toyota Proace City sein, der im April in Birmingham auf einer Messe erstmals öffentlich gezeigt wurde und der ab Februar 2020 bei den Toyota Händlern stehen wird. Mit Proace City, Proace und Hilux deckt Toyota dann mehr als Zweidrittel des leichten Nutzfahrzeugmarktes ab ... *von Gundo Sanders*



Fotos: Toyota

Wann wird Toyota Professional in Deutschland starten?

👉 Mario Köhler: Damit wir die Vertriebs- und Servicewünsche unserer Transportkunden in Zukunft noch besser erfüllen können, führen wir im nächsten Jahr unsere neuen Dachmarke Toyota Professional ein.

In welchen deutschen Orten sind die ersten Business Center geplant und wieviele sollen es werden?

👉 Mario Köhler: Bei uns verkaufen alle Händler auch Nutzfahrzeuge, deshalb verkörpern im Prinzip auch alle Händler die Toyota Professional-Philosophie.

Wann eröffnet das erste LCV Center in Deutschland, und bleibt es bei dem englischen Begriff dafür oder wird es eine deutsche Bezeichnung dafür geben?

👉 Mario Köhler: Unser Vertriebs- und Servicenetz umfasst heute bereits 75 Business Center. Diese Standorte werden wir dann zu sogenannten „Nutzfahrzeug-Centern“ weiterentwickeln, die bevorzugt nutzfahrzeugspezifische Services anbieten werden.

Welche Vorteile werden unsere Leser, deutsche Bauhandwerker, von dieser besonderen Fokussierung auf Geschäftskunden haben?

👉 Mario Köhler: Über Toyota Professional werden wir unter anderem Fahrzeugaus- und -umbauten im Einrechnungsgeschäft anbieten. Wer diese finanzieren oder leasen möchte, kann das über die Toyota Kreditbank tun. Über die Toyota Kreditbank werden zudem spezielle Angebote für bestimmte Branchen wie KEP-Unternehmen oder Kurierdienstleister sehr einfach möglich sein.

Bisher sind Hilux, Land Cruiser und Proace die Fahrzeuge, die aktuell im Toyota Fahrzeugangebot auf Businesskunden ausgerichtet sind. Ab Anfang 2020 kommt dann der kleinere Proace City dazu. Wird es weitere Fahrzeuge im LCV-Segment von Toyota geben?

👉 Mario Köhler: Der aktuelle Proace und seine Pkw-Version Proace Verso haben Toyota in kurzer Zeit als ernstzunehmenden Transporter-Anbieter etabliert. Mit dem Proace City sowie dem Proace Verso City, ihrem hohen Nutzwert und ihrer hohen Variabilität wollen wir diesen Erfolg im Segment der Stadtlieferwagen und Hochdachkombis weiter ausbauen. Mit je drei Radständen und Fahrzeuglängen, verschiedenen Branchenlösungen sowie einer modernen Motorenpalette dürfte es kaum einen Kundenwunsch geben, den wir nicht erfüllen.

Sollte Ihre Frage auf eine Ausweitung des Angebots nach oben abzielen, so würde dies unser Transporter-Portfolio sicherlich sinnvoll ergänzen. Konkrete Planungen dazu gibt es derzeit aber nicht.

Für Mitte 2020 ist der Toyota Proace in einer rein batterieelektrischen Version als Proace Electric angekündigt. Und ein Jahr später soll es dann den Proace City Electric geben. Proace und Proace City stammen aus ihrer Partnerschaft mit der PSA Gruppe. Wird es in Deutschland und Europa in absehbarer Zeit auch Transporter mit Wasserstoffantrieb geben und damit Toyota-Know-how in den PSA-Baukasten einfließen?

🗣️ Mario Köhler: Aktuell fahren in Japan die ersten wasserstoffangetriebenen Toyota Transporter für die Supermarktkette „Seven Eleven“ und sammeln auf diesem Gebiet erste Erfahrungen. In den USA haben wir große wasserstoffgetriebene Trucks im Feldversuchseinsatz, um hohe Lasten emissionsfrei von A nach B zu transportieren. Und mit BMW entwickeln wir zurzeit die zweite Generation unseres wasserstoffgetriebenen PKWs – den Toyota Mirai. Bei herausfordernden technologischen Entwicklungen ist auch immer eine große Portion Geduld gefragt. Diese Geduld hatten wir beim Hybridantrieb, und diese Geduld werden wir auch beim Thema Brennstoffzelle haben.

In Rom während der Toyota Professional Präsentation wurde für den Proace City die Zahl von 35.000 genannt. Wie hoch schätzen Sie davon den Anteil der rein batterieelektrisch angetriebenen Version, deren Verkaufsstart für Mitte 2021 geplant ist?

🗣️ Mario Köhler: Wie gesagt, bei technologischen Entwicklungen und Neuerungen ist auch immer eine große Portion Geduld gefragt ... Am Ende müssen wir abwarten, wie der Markt in Deutschland und Europa unser Angebot annehmen wird. <<



Vita: Mario Köhler (42) ist seit 15 Jahren bei Toyota Deutschland und bekleidet aktuell den Posten des General Managers, Geschäftskundenservice Toyota und Lexus; vorherige Stationen im Management Marketing, After Sales- und Sales-Bereich. Abgeschlossenes Studium der International Business Administration.