

Pressemappe

Alphabet und ING Car Lease nehmen
gemeinsame Geschäftstätigkeit auf



Inhalt:

- Interview mit Norbert van den Eijnden und Ed Frederiks

Interview mit Norbert van den Eijnden und Ed Frederiks

Was war der Grund für die Übernahme der ING Car Lease durch Alphabet?

Norbert van den Eijnden: Die Übernahme der ING Car Lease war ein logischer Schritt in der Entwicklung unseres Unternehmens. Wir wollten Alphabet weiter stärken und noch mehr vom wachsenden europäischen Markt im Bereich Flottenmanagement profitieren. Deshalb haben wir uns einen Partner in Europa gesucht. Es war schnell klar, dass ING das richtige Unternehmen ist, und auch sie zeigten Interesse. Die beiden Unternehmen ergänzen sich sehr gut. ING Car Lease ist auf dem deutschen Markt nicht präsent, wir schon. Wir sind andererseits schwach in den Niederlanden vertreten.

Ed Frederiks: Die Fusion bietet uns die Chance, ein überaus leistungsfähiges Portfolio zusammenzustellen und zu optimieren. Die beiden Unternehmen haben jetzt gemeinsam in 18 verschiedenen Ländern 530.000 Fahrzeuge unter Vertrag davon 70.000 Serviceverträge. Wachstum steht in der nächsten Zeit auf unserer Agenda ganz oben, da es unseren Kunden auch weiterhin günstigste Gesamtbetriebskosten ihrer Flotte sichert und zugleich die Profitabilität des Unternehmens gewährleistet. Das integrierte Unternehmen hat die richtige, die entscheidende Größe, wenn man so will, um sich gegenüber unseren Konkurrenten auf einem äußerst dynamischen Markt zu behaupten.

Welche Vorteile bringt die Fusion im Hinblick auf die Geschäftsstrategie?

Norbert van den Eijnden: In erster Linie sind wir jetzt besser positioniert, um internationale Kunden zu erreichen, d.h. hier werden wir Wachstum generieren. Die Partnerschaft mit ING Car Lease ermöglicht es Alphabet auch, ihre erfolgreiche Strategie zu intensivieren, unterschiedliche Marken anzubieten. Aktuell sind wir sehr stark im Premiumsegment vertreten, und gemeinsam mit ING Car Lease sind wir in der Lage, einen wesentlich größeren Kundenstamm zu erreichen und unseren Kunden ein verbessertes Service-Portfolio zu bieten. Dazu kommt, dass unsere grundlegenden Serviceleistungen zwar durchaus vergleichbar sind, allerdings bieten die beiden Unternehmen sie auf unterschiedliche Weise an. Dies wiederum bringt ein größeres Wachstumspotenzial mit sich.

Ed Frederiks: Es gibt einige wesentliche Vorteile auf verschiedenen Ebenen. Im Gegensatz zu einigen unserer Konkurrenten liegt unser Schwerpunkt auf Leasing und Mobilitätsleistungen für die Fahrer unserer Kunden. Wir sind also bereit, weiterhin in diesen Bereich zu investieren. Wir wissen das und unsere Kunden wissen das auch. Zudem verleiht ein gemeinsames Vorgehen Alphabet und ING Car Lease wesentlich mehr Kompetenz, innovative Lösungen in Bezug auf Nachhaltigkeit zu entwickeln und auf den Markt zu bringen. Wir rechnen damit, dass Elektrofahrzeuge künftig eine wesentliche Rolle in unseren Flotten spielen, und wir beabsichtigen, an der Spitze dieser Entwicklung zu stehen.

Mit welchen Änderungen müssen Mitarbeiter innerhalb des Unternehmens rechnen?

Ed Frederiks: Selbstverständlich wird es einige Änderungen geben. Zu gegebenem Zeitpunkt wird das Unternehmen nur noch unter dem Namen Alphabet firmieren. Wir arbeiten mit zwei Geschäftsführern, Norbert van den Eijnden und mir selbst, jeder mit eigenem Aufgabengebiet. Wir beabsichtigen, das Unternehmen als Gesamtunternehmen von unserem Hauptsitz in München aus zu führen.

Norbert van den Eijnden: Selbst wenn sich im Tagesgeschäft für die Mitarbeiter nur wenig Änderungen ergeben, bedeutet die Fusion zweier Unternehmen die Verschmelzung zweier Kulturen. Kommunikation ist hier von wesentlicher Bedeutung. Wir werden alle Mitarbeiter rechtzeitig über durchgeführte Maßnahmen auf dem Laufenden halten und Workshops und andere Schulungseinheiten anbieten, um den Mitarbeitern die Umgewöhnung an die neue Situation zu erleichtern.

Was genau bedeutet die Fusion der beiden Unternehmen für die Mitarbeiter?

Norbert van den Eijnden: Alphabet und ING Car Lease haben sich für das Ziel des Wachstums zusammengeschlossen und ihr Anlagevermögen nahezu verdoppelt. Die Tatsache, dass wir uns ergänzen, heißt, dass Synergien hauptsächlich in der Leistung und weniger in den Kosten liegen. Mit anderen Worten, die Fusion fand nicht statt, um unser operatives Geschäft zu rationalisieren, sondern um seinen Umfang zu vergrößern. Unsere Mitarbeiter sind unser bestes Kapital und wir sind bestrebt, sie zu behalten. Das erwarten auch unsere Kunden. Die Managementstruktur der beiden Unternehmen unterscheidet sich ohnehin, wodurch es im Wesentlichen keine Doppelfunktionen gibt.

Ed Frederiks: Bei einem derartigen Schritt spielen Skaleneffekte immer eine wichtige Rolle. Allerdings sind wir ein sehr auf Menschen ausgerichtetes Unternehmen, unsere Mitarbeiter sind Schlüsselfaktoren für die Kommunikation mit unseren Kunden. Skaleneffekte machen sich vermutlich in unserem IT-System bemerkbar, das nicht wirklich vergrößert werden muss, um dem umfangreicheren Geschäftsvolumen gerecht zu werden. Die Fusion verschafft uns jedoch beim Einkauf definitiv den Vorteil der Kostenersparnis. Dank unserer Größe werden wir in den Genuss höherer Rabatte und eines besseren Beschaffungspotentials kommen.

Welche Auswirkungen hat die Fusion auf die Kunden beider Unternehmen?

Ed Frederiks: Unsere Kunden erwarten sich positive Veränderungen und ein Unternehmen, das nach vorne denkt und die Herausforderungen und Chancen antizipiert. Dabei werden wir uns weiterhin auf unsere Mitarbeiter verlassen, die sich als sehr kreativ erwiesen haben, wenn es darum geht, innovative Lösungen zu finden, wie zum Beispiel Firmen-Carsharing. Mit anderen Worten, wir werden auch künftig auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen und erstklassige Leistungen zu attraktiven Preisen bieten.

Norbert van den Eijnden: Im Idealfall bekommen sie überhaupt nichts mit. Lassen Sie mich das erläutern: Wir werden bestehenden Teams nicht verändern und auch die jeweiligen Ansprechpartner für die Kunden nicht austauschen. Dies ist ein wesentlicher Ansatz, denn unsere Kunden sind mit unseren Serviceleistungen zufrieden und so soll es natürlich auch weiter bleiben.