

„Flink und wendig wie ein Schnellboot“

Interview mit
Thomas Kuwatsch,
Finanzen & Marketing
bei der ARI
Motors GmbH

Flottenmanagement:

Welche Überlegungen gingen dem Marktstart Ihrer Elektrokleintransporter voraus? Wann und warum entstand die Idee dazu und welche Beziehungen haben Sie aufgebaut beziehungsweise genutzt, um die Umsetzung bis zur Marktreife voranzutreiben?

Thomas Kuwatsch:

Vor etwas mehr als zwei Jahren hatten wir den Eindruck, dass das Angebot an elektrisch betriebenen Nutzfahrzeugen in Deutschland nur sehr klein ist und die auf dem Markt befindlichen Fahrzeuge einen relativ hohen Einstiegspreis haben. Durch gute Beziehungen zu verschiedenen Produzenten in Asien fanden wir einen Hersteller, der seit 1981 elektrische Fahrzeuge baut und uns einen kleinen und wendigen Elektrotransporter liefern kann, den wir mit individuellen und besonders leichten Aufbauten kompletieren können. Die ersten Fahrzeuge haben wir dann knapp ein Jahr lang in Tschechien verkauft und dabei die Qualität der Fahrzeuge Schritt für Schritt verbessert. Seit Anfang 2018 verkaufen wir die Fahrzeuge bundesweit überwiegend an Gewerbekunden mit Lieferzeiten von etwa 12 bis 14 Wochen. Der Name ARI kommt übrigens aus dem Japanischen und bedeutet „Ameise“ – und so klein und leistungsstark sind auch unsere Fahrzeuge.

Flottenmanagement: Mit welchem Portfolio können Sie nun auf Kunden zugehen? Und wo sehen Sie das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Produkte?

Thomas Kuwatsch: Aktuell bieten wir elektrische Nutzfahrzeuge mit einer Reichweite von bis zu 240 Kilometern, mit einer Höchstgeschwindigkeit von 78 Stundenkilometer sowie einer Zuladung von 450 Kilogramm und einer Laderaumgröße von bis zu 2,5 Kubikmetern an. Bei den Aufbauten kann der Kunde zwischen drei verschiedenen Koffergrößen mit oder ohne Kühlaufbau wählen. Die Pritschenwagenversion wird mit Laubgitter, Plane oder als Kipper angeboten. Auch hier sind verschiedene Größen und Längen möglich. Unser Alleinstellungsmerkmal liegt ganz klar beim niedrigen Einstiegspreis von 11.700 Euro netto inklusive der Batterien sowie der Möglichkeit, sehr individuelle und leichte Aufbauten umzusetzen.



Flottenmanagement: Welche Zielgruppe haben Sie im Sinn für Ihre Produkte und wie machen Sie diese dort bekannt?

Thomas Kuwatsch: Der Großteil unserer Kunden sind Kleinunternehmer und mittelständische Betriebe, die unsere Fahrzeuge im täglichen Einsatz haben. Hinzu kommen Städte und Gemeinden für die kommunale Nutzung sowie Großunternehmen wie beispielsweise die Bayer AG oder Coca-Cola GmbH, die unsere Fahrzeuge für den internen Verkehr zwischen oder in ihren Werkshallen verwenden. Unsere Präsenz auf lokalen und überregionalen Messen wie „Flotte! Der Branchentreff“ trägt dazu bei, dass unsere Zielgruppe das Fahrzeug entdeckt und ausprobieren kann. Unser Onlineangebot (www.ari-motors.com) stellt dem breiten Publikum die Details des Fahrzeugs dar und bietet die Möglichkeit, Probefahrten vor Ort beim Kunden direkt zu buchen. Denn oftmals fahren im täglichen Betrieb mehrere Personen das Fahrzeug, die sich so gleich alle einen umfassenden Eindruck vom Fahrzeug verschaffen können.

Flottenmanagement: Von welchen Vorteilen profitieren Sie als Start-up, die ein großer Konzern/Automobilhersteller so in der Form nicht hat?

Thomas Kuwatsch: Als noch junges Unternehmen können wir sehr schnell und flexibel auf Marktbewegungen reagieren und so auch ohne großen Vorlauf Veränderungen in der Strategie, im Verkauf oder Marketing planen und ausführen. Wir sind im Vergleich zu den etablierten Konzernen zwar nur das kleine Schnellboot, aber dafür sehr wendig und flink. Ganz so wie unsere Fahrzeuge. In unserer Manufaktur in der Nähe von Prag gehen wir sehr individuell auf Kundenwünsche ein und setzen

Thomas Kuwatsch (ARI Motors, li.) erklärt Julia Scheurell (Flottenmanagement, re.), wieso die kleinen Elektrotransporter das Nutzfahrzeugangebot in Deutschland bereichern

auch sehr spezielle und ungewöhnliche Kundenwünsche um.

Flottenmanagement: Mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen, insbesondere im Handel und bei der Finanzierung?

Thomas Kuwatsch: Seit gut zwei Monaten haben wir eine Kooperation mit dem Werkstattverbund Point S/Automeister geschlossen, die es ermöglicht, dass unsere Kunden ihre Fahrzeuge in den mehr als 600 angeschlossenen Werkstätten warten lassen können. So kann bundesweit sehr schnell und unkompliziert Service angeboten werden. Wir nutzen aktuell zur Finanzierung unserer Fahrzeuge die Firma Hofmann Leasing in Freiburg, die zügig Finanzierungen für unsere Fahrzeuge anbietet. Über unseren Partner Gothaer Versicherungen bieten wir auch die Fahrzeugversicherung mit an, die zusammen mit der Vier-Jahres-Werksgarantie auf den Akku das Angebot komplettiert.

Flottenmanagement: Wo sehen Sie Ihr Unternehmen und Ihre Produkte in zwei Jahren?

Thomas Kuwatsch: Die ARI Motors GmbH wird als Dachmarke ihr Produktangebot um weitere Fahrzeuge in größerer und kleinerer Bauart aus Asien erweitert haben und produziert besonders leichte und dennoch stabile Fahrzeugaufbauten für elektrische Nutzfahrzeuge. Wir werden weiterhin erschwingliche Alternativen anbieten, um Geschäftskunden zukunftssicher mit umweltfreundlichen und nachhaltigen Elektro-Nutzfahrzeugen ausstatten zu können.