

A blurred image of a car's front end, showing the headlights and grille, moving rapidly from left to right, creating a sense of speed and motion.

# FULL-SERVICE-LEASING

Minimaler Aufwand. Maximale Leistung.



*„Die Win-/Win-Lösung für Handel und Flotte“*

## 4. AUTOHAUS/ Santander Großkundenkongress

1. Oktober 2015

Mainz



**Santander**  
CONSUMER LEASING

Trade Cycle Management

Full Service Leasing – Der Markt

Mehrwerte für den Kunden

Mehrwerte für den Handel



Trade Cycle Management

Full Service Leasing – Der Markt

Mehrwerte für den Kunden

Mehrwerte für den Handel



Werbung = Neukunde: Diese Formel ist so einfach wie falsch!

- Eine ausschließlich auf den Neukunden ausgerichtete Strategie ist mittelfristig nicht ausreichend.
- Einfacher, günstiger und erfolgreicher ist es, Bestandskunden zu aktivieren.
- „Trade Cycle Management“ nennt sich diese Strategie der Umsatzförderung, die innerhalb des bestehenden Kundenstamms mehr verkaufen will.
- Die Strategie funktioniert besonders gut, wenn beim Verkauf gezielt Finanzprodukte eingesetzt werden.
- Wie kann Full Service Leasing helfen, dieser Strategie zu folgen?

Finanzierungsform	Kennzeichen	Ø Haltedauer	Bewertung
Leasing (TCM)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Viele Informationen zum Kunden</li><li>• Nur Leasingrate entscheidet</li><li>• Ständiger Händlerkontakt</li><li>• Folge- Leasingangebot vor Auslauf</li><li>• Zwingende Kontaktaufnahme bei Auslauf</li></ul>	3-4 Jahre	★★★★★
Budget Finanzierung (TCM)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Viele Informationen zum Kunden</li><li>• Geringe Ratenhöhe entscheidet</li><li>• Rückkaufvereinbarung verpflichtet zu wiederholtem Händlerkontakt</li><li>• Kontaktprogramm bringt Kunden vor Wechseltermin zum Handel</li></ul>		★★★★★
Lineare Finanzierung (TCM)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Viele Informationen zum Kunden</li><li>• Ratenhöhe und Zinssatz entscheidet</li><li>• Kundenkontaktprogramm informiert über Auslauftermin</li></ul>	Ca. 5 Jahre	★★★
Bar- Verkauf	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kaum/Keine Informationen zum Kunden</li><li>• Verkauf meist über den Preis (Nachlass)</li><li>• Händlertreue nur aufgrund Service/Preis</li><li>• Zeitpunkt des Fzg.-Wechsel unbekannt</li></ul>	Ca. 7 Jahre	★

Trade Cycle Management

Full Service Leasing – Der Markt

Mehrwerte für den Kunden

Mehrwerte für den Handel



Relevanter Flottenmarkt:  
gewerbliche Zulassungen ohne Autovermieter, Autohaus- und Herstellerzulassungen

## Pkw-Markt

- Im August 2015 56.384 Neuzulassungen
- Zum 21. Mal in Folge über Vorjahresmonat
- Im Jahresverlauf mit knapp 510.000 Pkw bereits über 40.000 Fahrzeuge mehr zu als noch 2014
- Für das Gesamtjahr 2015 werden 770.000 Neuzulassungen erwartet



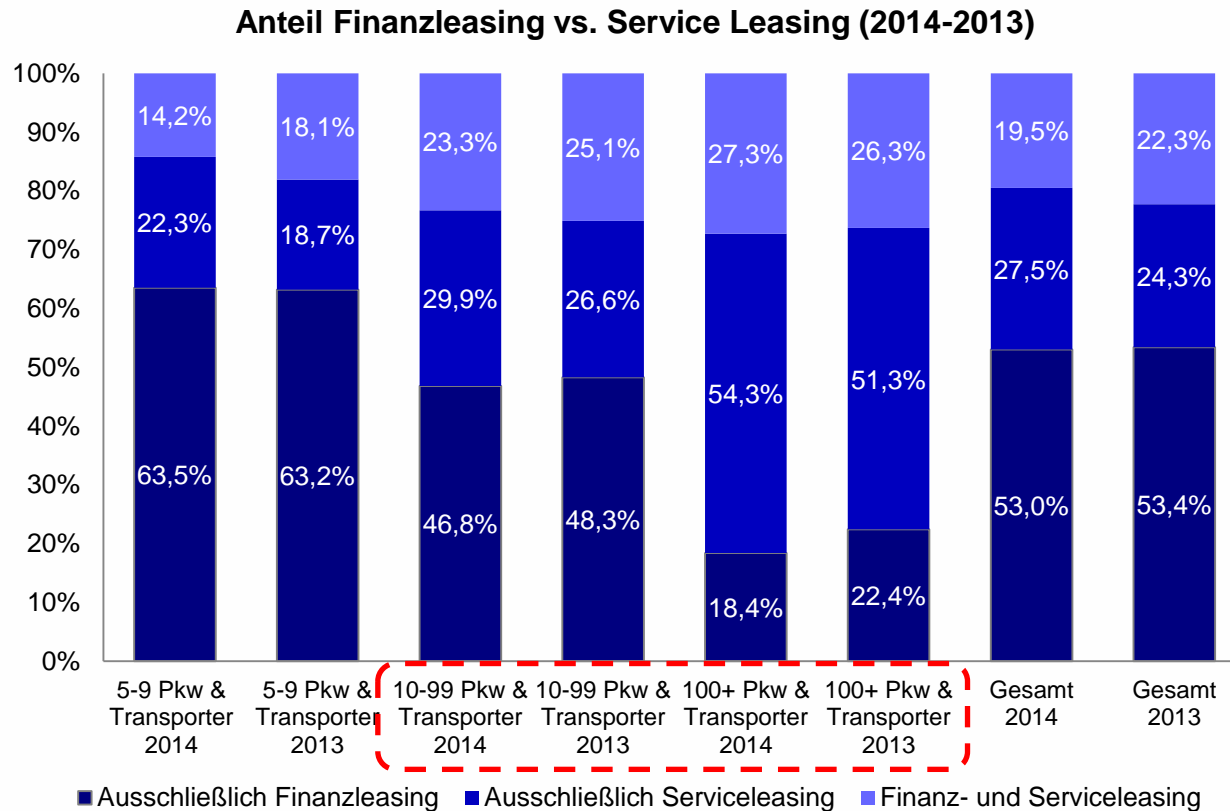
## Full Service Leasing

spielt dabei eine wesentliche Rolle. Ein Umfragen an ca. 650 Fuhrparkleiter brachte folgendes Ergebnis:

- 61% der Betriebe nutzen Leasing, 50 % davon Serviceleasing
- Meistgenutzte Leistung: Werkstattservice mit 92,3%
- 64,4 % nutzen Ersatzwagenservice, 48,7 % Reifenservice



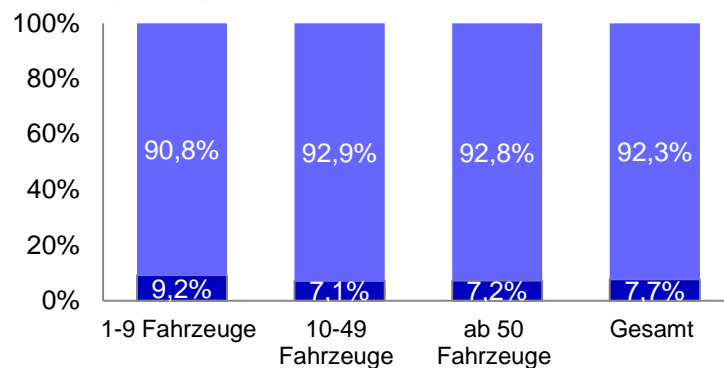
Erkenntnis: je größer die Flotte, desto geringer der Anteil am reinen Finanzleasing!



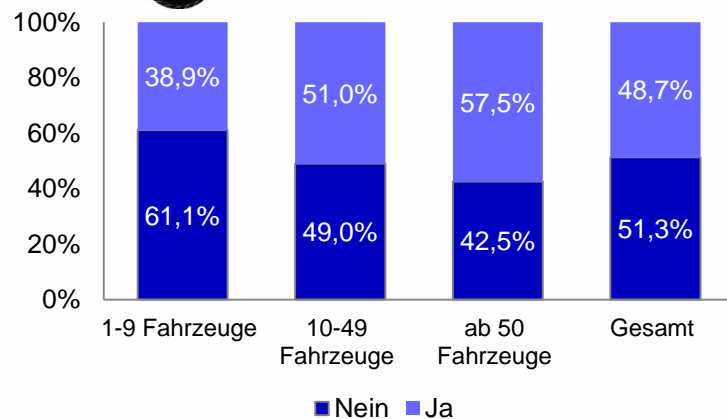
Werkstattservice, Ersatzwagenservice und Reifenservice sind die TOP Produkte in der Flotte!



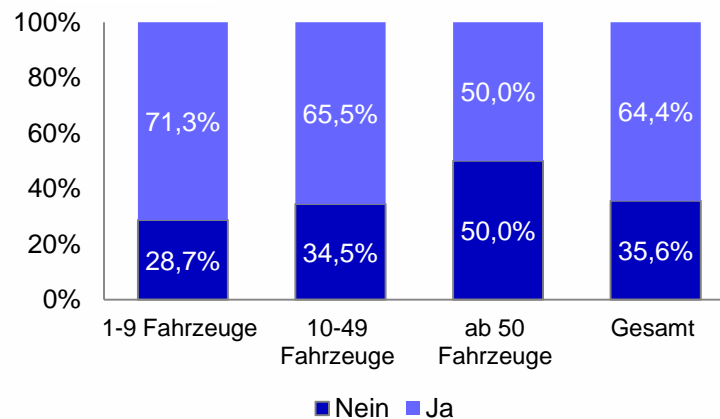
**Werkstattservice**



**Reifenservice**



**Ersatzwagenservice**





Total Cost of Ownership (TCO) – wer die Vollkosten im Blick hat, ist gut aufgestellt!

- Der Ansatz der „Total Cost of Ownership (TCO)“ hat in den deutschen Flotten eine immer höhere Priorität.
- Die Gesamtkosten eines Fahrzeugs sind, über alle Unternehmensgrößen hinweg, eines der wichtigsten Kriterien bei der Auswahl von Firmenfahrzeugen.



Trade Cycle Management

Full Service Leasing – Der Markt

Mehrwerte für den Kunden

Mehrwerte für den Handel



## Kostenbewusstsein – Entlastung – Know How

- **Ständiges Bewusstsein für Kosteneinsparung und Wirtschaftlichkeit**
  - Konstante monatliche Belastungen
  - kein oder geringes Kostenrisiko
  - Finanzielle Planungssicherheit
  - Pay as you earn-Prinzip → gleichbleibende Full Service Rate wird aus den monatlichen Erträgen finanziert
- **Minimierung des Verwaltungsaufwandes → Administrative Entlastung**
  - Keine Rechnungsprüfung (i.d.R. kein Know How für die fachliche Prüfung)
  - Verhandlungen mit Serviceprovidern, Steuerung des Reifenservices, Auswahl der richtigen Versicherung, Führerscheinprüfung – all das ist zeitaufwendig und finanziell schwer zu kalkulieren
  - Tankdatenaufbereitung wie Kraftstoffverbrauch und Laufleistung prüfen
- **Know How**
  - Technische Kenntnisse werden gewährleistet
  - Versicherungs Know How für Abrechnungen z.B. im Schadenfall



Trade Cycle Management

Full Service Leasing – Der Markt

Mehrwerte für den Kunden

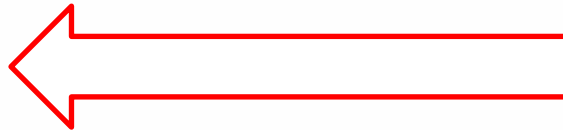
Mehrwerte für den Handel



## Aktive Werkstatt-Steuerung zum Handel!

- **Werkstattsteuerung**
  - Leasinggesellschaften haben die Möglichkeit, den Kunden/Fahrer in die Herstellerwerkstatt zu steuern für
    - Wartungs- und Verschleißreparaturen
    - Reifenersatz
    - Reifeneinlagerung
    - Unfallreparaturen
    - Windschutzscheibenaustausch

Vollkostenoptimierung durch  
schlanke Prozesse!



**FSL erhöht die Umschlagshäufigkeit!**  
Ein Fuhrpark, der die Vollkosten betrachtet, tendiert zu kürzeren Laufzeiten!

- **Gestärkte Kundenbindung durch FSL**
  - Positiver Kontakt im Service durch einfaches Handling
    - Autorisierung mittels Servicekarte
  - der Kunde hat einen positiven Rechnungsprozess
    - Rechnungshöhe und –inhalte werden zwischen Leasinggesellschaft und Werkstatt abgestimmt
  - Kompetente Vollkostenberatung durch Online-Applikationen
    - Ein Großteil der CarPolicies ist auf Vollkosten ausgerichtet, inkl. Kraftstoff
- **FSL legt die Basis für Folgeaufträge**
  - Effektive Beratung durch Ausreißeranalyse
    - Der Handel wird über abweichende KM-Stände informiert.
  - Regelmäßiger Kundenkontakt durch Beratung



**VOLVO**

S 60 Cross Country
 S 60
 S 80
 V 40 (2012)
 V 40 Cross Country

V 60 Cross Country
 V 60
 V 70
 XC 70
 XC 60

XC90 (2014)

Power (KW) : 300  
 Verbrauch : 15  
 CO2 : 380  
 Preis : 99999  
 Bauform : Kraftstoff :  
 Getriebe : Türen :  
 Energie :  
 Auswahl aufheben

**Information**  
 über Kraftstoffverbrauch und CO2-Emissionen gemäß Richtlinie 1999/94/EG

Hersteller: VOLVO Modell: XC90 (2014) XC90 T8 Twin Engine AWD GeartronicRDesign  
 Kraftstoff: Benzin/Elektro Eigengewicht: 0 kg Leistung: 236 KW

**Kraftstoffverbrauch**  
 Innerorts: I ausserorts: I gesamt: 2,1 l

**CO2-Emission**  
 CO2-Emission: 49 g/km

**Stromverbrauch**  
 Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren (§ 2 Nr. 5, 6, 6a Pkw-EnvKV in der jeweils geltenden Fassung) ermittelt. CO2-Emissionen, die durch die Produktion und Bereitstellung des Kraftstoffes bzw. anderer Energieträger entstehen, werden bei Ermittlung der CO2-Emissionen gemäß der Richtlinie 1999/94/EG nicht berücksichtigt. Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.

**Energieeffizienz**  
 Auf der Grundlage der gemessenen CO2-Emissionen unter Berücksichtigung der Masse des Fahrzeugs ermittelt

A+ A B C D

**MAZDA CX-5**

Power (KW) : 300  
 Verbrauch : 15  
 CO2 : 380  
 Preis : 99999  
 Bauform : Kraftstoff :  
 Getriebe : Türen :  
 Energie :  
 Auswahl aufheben

Fahrzeug	Leistung	Verbrauch	Emission	Kraftstoff	Energie	Preis
MAZDA CX-5 SKYACTIV-D 150 AWDExclusive-Line	110KW	5,2/100km	136g/km	Diesel	27.890,76€	
MAZDA CX-5 SKYACTIV-D 150 Drive AWDExclusive-Line	110KW	5,5/100km	144g/km	Diesel	29.403,36€	
MAZDA CX-5 SKYACTIV-D 150 DriveExclusive-Line	110KW	5,3/100km	139g/km	Diesel	27.722,69€	
MAZDA CX-5 SKYACTIV-D 150Center-Line	110KW	4,6/100km	119g/km	Diesel	24.697,49€	
MAZDA CX-5 SKYACTIV-D 150Exclusive-Line	110KW	4,6/100km	119g/km	Diesel	26.210,08€	
MAZDA CX-5 SKYACTIV-D 150Exclusive-Line	110KW	4,6/100km	119g/km	Diesel	23.203,44€	

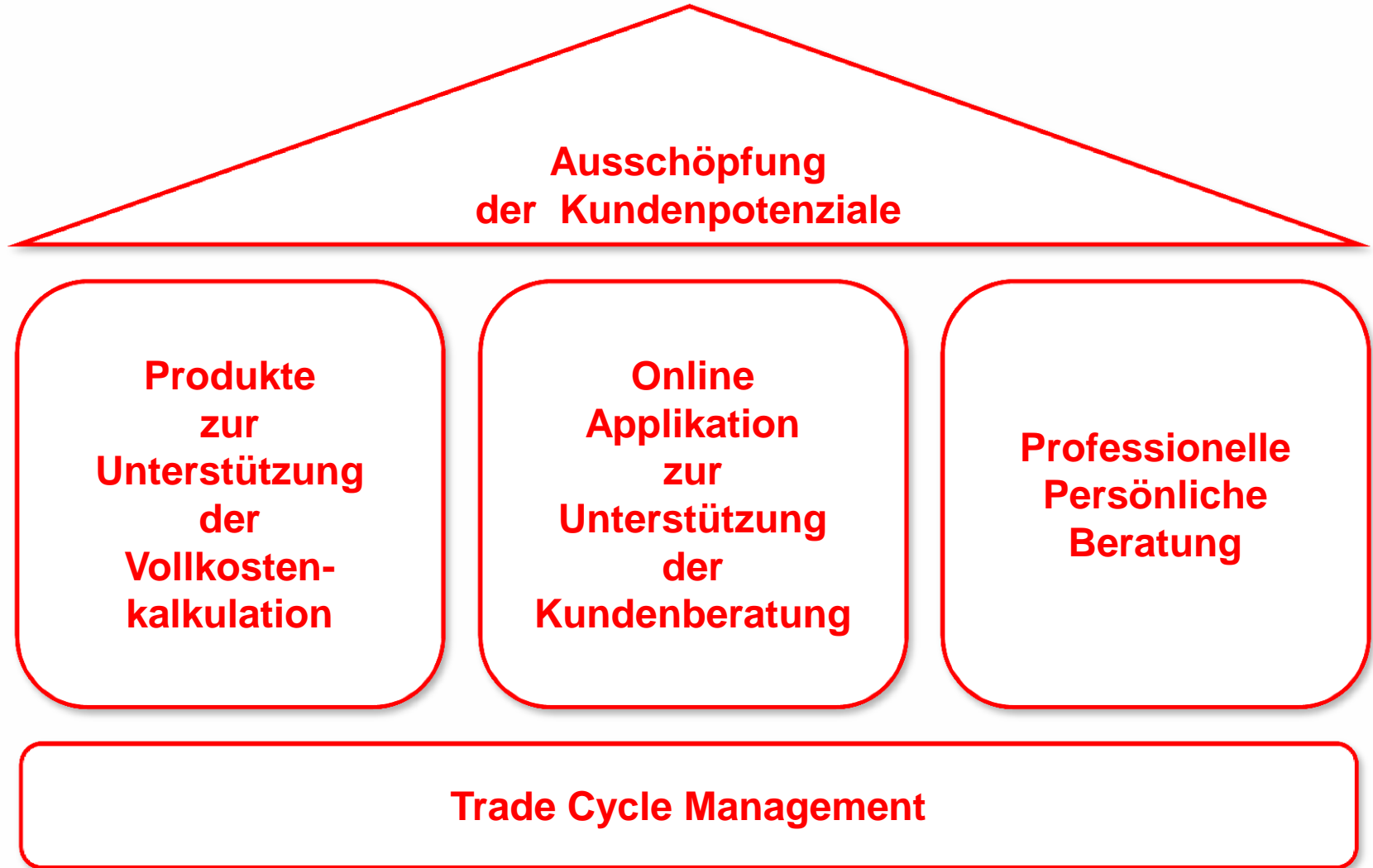
-KEIN KUNDE-

**Gewählte Extras**

BEZEICHNUNG	CODE	PREIS
Polsterung: NAPPALEDER SPORTSITZE perfor		1.050,42 €
Paket: Fahrerassistenz-Paket	900201	1.386,55 €
IntelliSafe-Surround	603	0,00 €
IntelliSafe-Assistent	132	0,00 €
Paket: Business-Paket pro	900224	3.319,33 €
Radiozubehör: Subwoofer mit Fresh Air-T.	262	0,00 €
Park Assist Pilot	870	0,00 €
Navigationssystem Sensus	255	0,00 €
Audiosystem PREMIUM SOUND by Bowers & W.	553	0,00 €
Leder Nappa Anthrazit	RC0R	0,00 €
Lackierung: Bursting Blue-Metallic		806,72 €
Innen- u. Außenspiegel aut. abblendend	169	260,50 €
Bursting Blue-Metallic	720	0,00 €

**Preise**  
**VOLVO XC90 (2014) |**  
**XC90 T8 Twin Engine AWD GeartronicRDesign /Ges 5 236KW |**  
**Kraftstoff Benzin/Elektro**

Basis:	66.941,18€
Extras:	6.823,52€
<b>Gesamt :</b>	<b>73.764,70€</b>
Laufzeit/Laufleistung:	36/30.000
Finanzrate	1.319,58
Servicerate	188,08
<b>Summe:</b>	<b>1.507,66€</b>







# FULL-SERVICE-LEASING

Minimaler Aufwand. Maximale Leistung.



**VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!**



**Santander**

CONSUMER LEASING