Perspektiven nach dem Boomjahr

Weiteres Wachstum, Stagnation oder Einbruch? | Nach einem sehr starken Jahr 2014 geht die Angst um, das Eintrüben der Konjunktur könnte sich auf das Flottengeschäft auswirken. Doch der Optimismus überwiegt – noch.

Die Zulassungsstatistik für den relevanten Flottenmarkt zeigt es mit einem kräftigen Plus und auch die Hersteller, Importeure, Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften bestätigen: 2014 war ein gutes Jahr. Marc Odinius, als Geschäftsführer des Marktforschers Dataforce ein neutraler Beobachter des Geschehens, spricht wie nach einer qualitativ wie quantitativ guten Weinernte von einem „sehr guten Flottenjahrgang“ (siehe Statement rechts oben).

Doch wie wird 2015? Mit welchen Prognosen gehen die Player im Flottenmarkt, aber auch die Fuhrparkverantwortlichen selbst ins neue Jahr? Die Wirtschaftsexperten sehen aufgrund der vielen Krisenregionen rund um den Globus eine sich eintrübende Konjunktur und damit verbunden ein geringeres Wachstum voraus.

Trotz dieser negativen Vorzeichen sieht Rüdiger Hüttemann, Leiter Fleet Sales von Volvo Car Germany (siehe S. 34), durchaus auch positive Indikatoren: das niedrige Zinsniveau, eine geringe Inflation und eine weiterhin gute Auftragslage in Mittelstand und Industrie. „Das alles zusammen sollte sich positiv auf die Nachfrage auswirken“, sagt er. Den Flottenmarkt sieht er weiterhin als starken Motor der Zulassungsentwicklung.

Budget könnte schrumpfen | Marcus Ziegler, Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden bei Adam Opel (siehe S. 35), geht davon aus, dass das Budget der Unternehmen kleiner wird. Die Folgen für die Fuhrparks und deren Lieferanten laut Ziegler: Downsizing, eine grundsätzliche Veränderung der Mobilität und durch eine Zunahme von Gehaltsumwandlungsmodellen eine stärkere Bewegung von privaten zu gewerblichen Zulassungen.

Leasinggesellschaften wie ALD sehen in Zeiten konjunktureller Schwankungen, dass Wirtschaftlichkeit und Kostenoptimierung wichtiger würden, jedoch laut Geschäftsführer Karsten Rösel ohne dass dabei die Qualität der Dienstleister aus dem Blick gelassen wird: „Aus der täglichen Zusammenarbeit mit Fuhrparkverantwortlichen wissen wir, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis immer stärker in den Fokus rückt, nachdem vor einiger Zeit allein der Preis ausschlaggebend war“, sagt Rösel (siehe S. 36).

Mehr Effizienz durch Outsourcing | Die eigene Wirtschaftlichkeit optimieren und Effizienz steigern, das täten Flotten laut Dieter Jacobs, Geschäftsleiter Fuhrparkmanagement bei Leaseplan, durch vermehrtes Ausgliedern: „Immer mehr Fuhrparkbetreiber möchten einen höheren Outsourcinggrad erreichen, also noch mehr Prozesse auslagern“, sagt Jacobs (siehe S. 36).

Und was sagen die Fuhrparkverantwortlichen selbst? Mit welcher Stimmung blicken sie ins neue Jahr?

Karl Scheck, Fuhrparkleiter bei Filialbäcker Kirsamers Backstube, bestätigt den

MARKTFORSCHUNG / FUHRPARKBERATUNG

Foto: Dataforce

Dataforce | Endpurt oder Spurt beendet – wie wird sich der Flottenmarkt weiterentwickeln?

– „Wie bei einem guten Wein kann man durchaus behaupten, 2014 ist ein sehr guter Flottenjahrgang. Die magische Grenze von 700.000 Neuzulassungen wird seit 2011 erstmals wieder übertroffen. Bis Jahresende werden neu gegründete Unternehmen oder Unternehmen, die zuvor keine Firmenwagen im Einsatz hatten, rund 100.000 Pkw neu zulassen. Dieser Wert liegt damit deutlich über dem der zwei vorangegangen Jahre.

Aber zum Jahresende macht sich jedoch auch eine gewisse Unsicherheit breit, die gar nicht unbedingt mit der eigenen wirtschaftlichen Lage zu tun hat, sondern eher aus dem Gefühl heraus entsteht. Weltweit gibt es derzeit viele Krisenherde und die daraus resultierende wirtschaftliche Unsicherheit regt den vorsichtigen Kaufmann automatisch zum Sparen an, ohne dass die Bilanzen oder die Auftragsbücher der Unternehmen dieser Intuition unbedingt Vorschub leisten würden. Demnach gilt für mich der Grundsatz: ‚Positive Stimmung sorgt für positive Stimmung.' Dabei geht es nicht darum, ein schwieriges Marktumfeld schönzureden, sondern Realismus statt Pessimismus walten zu lassen.

Nach der aktuellen Dataforce-Prognose wird auch 2015 wieder ein gutes Flottenjahr. Es wird zwar nicht ganz an das Niveau des aktuellen Jahres anknüpfen können, aber 2015 wird der Flottenmarkt, gemessen an der langfristigen Entwicklung, seine bedeutende Rolle für den Absatz von Neufahrzeugen bestätigen. Die anstehenden Wechsel bei wichtigen Flottenmodellen genauso wie der Aufwärtstrend bei den Ausrüstungsinvestitionen wirken dabei dem leicht rückläufigen Geschäftsklimaindex entgegen. Der Flottenmarkt bleibt stark – und wird auch 2015 wieder nahe an die Marke 700.000 Neuzulassungen herankommen."

| Marc Odininus, Geschäftsführer

Foto: Fleetcompetence Europe

Fleetcompetence Europe | Weitere Ersatzbeschaffung für das Rekordjahr 2011

– „Das Jahr 2015 wird im deutschen Flottenmarkt – wie 2014 – auch noch von der Ersatzbeschaffung der Rekordzulassungen im Jahr 2011 profitieren, die das Ende der Finanzkrise markierten. Grund sind die von den Firmenkunden gewählten längeren Laufzeiten.

Die sich abzeichnende Konjunkturabschwächung wird aber dazu führen, dass die flottenbetreibenden Unternehmen noch stärker die Kosten ihrer Fahrzeuge im Fokus haben werden. Maßnahmen zur Kostensenkung werden daher das kommende Jahr stärker bestimmen. Dies bedeutet – neben vorsichtigerer Neubeschaffung – verstärkte Durchführung von Ausschreibungen in Bezug auf die Dienstleister und Überprüfung der bestehenden Flottenkonzepte. Auf der Seite der Produkt- und Dienstleistungsanbieter wird sich daher der Wettbewerbsdruck wieder erhöhen."

| Thilo von Ulmenstein, Managing Partner

Foto: alptraum/iStock

Titelthema: Flottenjahr 2015

- Hersteller & Importeure Seite 34
- Leasing Seite 36
- Fuhrparkmanagement Seite 40
- Mobilitätsmakler & Versicherungen Seite 41
- Fuhrparkleiter Seite 42

Outsourcing-Kurs: „In der Verwaltung werden wir versuchen, all dies, was wirtschaftlich sinnvoll ist, auszulagern", damit man sich aufs Kerngeschäft konzentrieren kann", sagt der langjährige Fuhrparkprofi (siehe S. 43). Die Geschäfte laufen gut – das Filialnetz wächst, deshalb muss auch der Fuhrpark angepasst werden: Mehr Fahrzeuge bei steigenden Fahrleistungen.

Alexandra Tlolka, Fuhrparkverantwortliche bei Eismann-Tiefkühlservice, wird im nächsten Jahr gut ein Drittel ihrer Fahrzeuge austauschen, nämlich rund 70 von knapp 200. Sie ist damit ein Praxisbeispiel für die Prognose von Fuhrparkberater Thilo von Ulmenstein, Managing Partner von Fleetcompetence Europe, der sagt, dass der deutsche Flottenmarkt auch 2015 von den Ersatzbeschaffungen der starken Leasingjahre profitieren wird (siehe oben).

Tlolka will unter vier Leasinggesellschaften die besten Konditionen für sich ausloten, wobei die „besten" nicht gleichbedeutend mit den „preisgünstigsten" sei. Ein wichtiges Kriterium ist für sie zum Beispiel, wie die Kundenbetreuung bei ihren Dienstleistern aufgestellt ist. Nach schlechten Erfahrungen mit Anonymität und langen Reaktionszeiten setzt sie nun verstärkt auf persönliche Kontakte zu festen Ansprechpartnern. *| Mireille Pruvost*

HERSTELLER & IMPORTEURE

Foto: Mitsubishi Motors Deutschland

Mitsubishi Motors | Geschäft mit kleinen Flotten ausbauen

– „MMD Automobile wird das Geschäft mit kleinen und mittleren Fuhrparks in 2015 weiter ausbauen. Ein hohes Wachstumspotenzial sehen wir im Bereich Elektromobilität, da wir mit dem Plug-in-Hybrid Outlander die ideale Ergänzung zum Fuhrpark von nachhaltig agierenden Unternehmen anbieten."

| Jens Schulz, Bereichsleiter Vertrieb/General Manager Sales

Foto: Seat

Seat | Downsizing und Crossover im Trend

– „2014 war für die meisten flottenrelevanten Marken gut, fast alle Segmente sind gewachsen. Besonders stark aber die kleinen und mittleren SUV und Kompaktkombis. Downsizing spielt immer noch eine Rolle, und in den Flotten ist mehr ‚Crossover' im Trend. Daher sehe ich 2015 im Flottenmarkt positiv, denn viele Hersteller bringen Modelle, die genau hier hineinpassen – wie unser neuer Seat Leon X-Perience."

| Marcus Hoffmann, Leiter Flotten & Remarketing

Foto: Nissan Center Europe

Nissan Center Europe | Flotten- und Nfz-Geschäft ausbauen

– „Für Nissan ist 2015 das erste volle Jahr mit der erneuerten Modellpalette. Daher gehen wir – auch bei einem eventuellen leichten Rückgang des Marktes – von einem weiteren Wachstum aus, zumal wir unser Flotten- und speziell das Nutzfahrzeuggeschäft ausbauen und weiter professionalisieren werden."

| Stefan Hoy, Leiter LCV & Corporate Sales

Foto: BMW Group

BMW Group | Flottenmarkt attraktiver und stabiler

– „Der Flottenmarkt in Deutschland hat an Attraktivität und Stabilität gewonnen, und wir blicken positiv ins neue Jahr. Die BMW 3er- und BMW 5er-Reihe zählen nach wie vor zu den gefragtesten Flottenfahrzeugen. Wir sind überzeugt, dass auch der BMW i3 als Flottenfahrzeug weiter an Bedeutung gewinnen wird. Das Feedback von Unternehmen dazu ist ausgesprochen positiv. Mit neuen attraktiven Modellen wie dem BMW 2er Active Tourer oder dem fünftürigen Mini und weiteren Modellpflegemaßnahmen werden wir unsere sehr gute Positionierung auch im neuen Jahr weiter ausbauen."

| Christoph von Meyer, Leiter Vertrieb an Großkunden und Autovermieter

Foto: Fiat Chrysler Automobiles

Fiat Chrysler Automobiles | Organisch wachsen

– „Fiat Chrysler Automobiles (FCA) blickt auf ein erfolgreiches 2014 zurück. Im Flottenbereich konnten die Zulassungen um über 30 Prozent gesteigert werden. Die größten Zuwächse wurden bei der Marke Jeep verzeichnet, die mit dem neuen Cherokee ein weiteres Mitglied in der Jeep-Familie erhalten hat. Wir planen im Jahr 2015 gegen die Marktprognose weiter zu wachsen, weil wir mit dem Produktionsstart des Fiat 500 X, mit dem jetzt startenden Jeep Renegade, dem neuen Fiat Ducato und dem neuen Fiat Doblò interessante Produkte im Flottenbereich anbieten können.

FCA folgt dabei einer langfristigen Flottenstrategie, die ab 2015 immer mehr das Händlernetz einbinden wird. Die Händler sind die direkten Anlaufstellen unserer Flottenkunden. Mit ihnen zusammen wollen wir unsere Aktivitäten im Flottenmarkt erweitern. Wir wollen 2015 organisch wachsen und haben dafür bereits die richtige Organisation aufgebaut."

| Reinhard Happel, Director Fleet/RaC/Used Cars

Foto: Maserati

Maserati | Flottensegment stabil

– „In unserem Segment E+ (Maserati Ghibli) bleibt das Flottensegment stabil. Wir werden auch in 2015 weiter kontinuierlich wachsen. Im Fokus steht für uns dabei, den Bekanntheitsgrad der Marke zu steigern und die Modelle sowie die Preispolitik für unsere ‚Flotten-Fahrzeuge' Quattroporte und Ghibli mit den Dieselaggregaten weiter in der Car Policy großer Unternehmen zu etablieren. Zudem bereiten wir die Einführung des Ende 2015 zu erwartenden SUV ‚Levante' vor."

| Bruno Hilgers, Leiter Vertrieb Flotten- & Sondergeschäfte

Foto: Volvo Car Germany

Volvo Car Germany | Positive Indikatoren für den Flottenmarkt 2015

– „Trotz zeitweiser Eintrübung einiger Wirtschaftsfaktoren sowie verschiedentlich entsprechender Prognosen gibt es durchaus auch positive Indikatoren: anhaltend niedriges Zinsniveau, geringe Inflation sowie gute Auftragslage in Mittelstand und Industrie. Das alles zusammen sollte sich positiv auf die Nachfrage auswirken. Wir sehen den Flottenmarkt auch in 2015 als starken Motor der Zulassungsentwicklung und rechnen mit stabilen Investitionen in den Ersatzbedarf der Firmenfuhrparks. Die Notwendigkeit zur CO_2-Reduktion wird sich weiter fortsetzen, was wir mit unserer hocheffizienten Volvo-Drive-E-Motorengeneration maßgeblich unterstützen. Die positive Entwicklung von Volvo wird zudem ab Frühjahr mit der Einführung des neuen Volvo XC90 weitere starke Impulse erfahren."

| Rüdiger Hüttemann, Leiter Fleet Sales

HERSTELLER & IMPORTEURE (Fortsetzung)

Foto: Infiniti

Infiniti | Auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb

– „Im nächsten Jahr wird sich ein Trend fortsetzen, den wir schon seit einigen Jahren in Deutschland beobachten: Flottenmanager achten immer weniger auf die großen Marken und deren Image, sondern deutlich stärker auf die Wirtschaftlichkeit ihrer Flotte – Stichwort Total Cost of Ownership (TCO). Ein weiteres wichtiges Thema in diesem Zusammenhang sind die CO_2-Werte. Hier sind wir mit unseren Modellen Q50 und Q70 absolut auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb und blicken deshalb optimistisch auf das nächste Jahr. Einsparungen lassen sich auch durch das Downsizing bei Modellen und Motoren erreichen. Zwar sind davon die Geschäftswagenfahrer meist gar nicht begeistert. Mit einer alternativen Marke statt einfach nur dem nächstkleineren Modell fällt der Wechsel aber oft leichter. Zudem werden wir 2015 erstmals ein gezielt für Europa entwickeltes und in Europa produziertes Modell aus dem Premium-Kompaktsegment auf den Markt bringen: den Infiniti Q30. Hiermit bieten wir eine weitere Alternative für Flottenmanager."

| Maximilian Kempen, Fleet Manager Center Region

Foto: Jaguar Land Rover Deutschland

Jaguar Land Rover Deutschland | Gutes Ergebnis in 2015 übertreffen

– „Trotz des sich aktuell eintrübenden wirtschaftlichen Klimas sehen wir dem kommenden Geschäftsjahr 2015 sehr positiv entgegen. Mit der Markteinführung unserer neuen Flotten-Modelle, dem Jaguar XE und dem Land Rover Discovery Sport, werden wir das sehr gute Ergebnis aus dem aktuellen Geschäftsjahr im gewerblichen Markt nochmals deutlich übertreffen können."

| Thomas Schmidt, Leiter Fleet & Business

Foto: Adam Opel

Adam Opel | Budgets der Unternehmen werden kleiner

– „2015 rechnen wir mit einem moderaten Wachstum, obwohl die Budgets der Unternehmen voraussichtlich kleiner werden. Dadurch ergeben sich fast automatisch drei Trends: Downsizing bedeutet nicht nur verringerte Hubräume, sondern eventuell auch die Maßnahme, eine Klasse kleiner zu kaufen. Die grundsätzliche Veränderung der Mobilität. Das könnte nicht nur Eco-Modelle und Elektrofahrzeuge, sondern auch das Thema Carsharing in ein ‚neues Licht' rücken. Und es ist eine Bewegung von privaten zu gewerblichen Zulassungen durch Gehaltsumwandlungsmodelle zu erwarten."

| Marcus Ziegler, Direktor Verkauf an Groß- und Gewerbekunden

Foto: Audi

Audi | CO_2-Effizienz und TCO-Betrachtung noch wichtiger

– „2015 werden die Themen CO_2-Effizienz und TCO-Betrachtung für unsere Kunden weiter an Bedeutung zunehmen. Auch einfache kundenindividuelle Lösungen sowie internationale Ausschreibungen mit hoher Kostentransparenz werden das Flottengeschäft stärker prägen. Mit unseren Ultra-Modellen, alternativen Antriebskonzepten wie Audi Tron sowie maßgeschneiderten Dienstleistungen und einer exzellenten Betreuungsqualität sind wir sehr gut aufgestellt, um auch im kommenden Jahr die Flottenkunden von Audi nachhaltig zu überzeugen."

| Ralf Weichselbaum, Leiter Verkauf an Großkunden

Foto: Skoda Auto Deutschland

Skoda Auto Deutschland | Konstantes Flotten-Gesamtmarktumfeld

– „Das Jahr 2014 wird für die Marke Skoda sehr erfolgreich zu Ende gehen. Durch unsere überzeugenden neuen Produkte wie den Octavia konnten wir im Vergleich zum Gesamtmarkt beim Geschäft mit Gewerbekunden deutlich zulegen. Auch für 2015 sehen wir in einem konstanten Flotten-Gesamtmarktumfeld für unsere Marke einen positiven Entwicklungstrend. Die Markteinführungen weiterer neuer Fahrzeuge der Modellreihen Fabia und Superb werden dabei sicherlich eine wichtige Rolle spielen."

| Steffen Zöhke, Leiter Verkauf

Foto: Volkswagen Pkw

Volkswagen Pkw | Connectivity gewinnt an Einfluss

– „Wir erwarten eine Seitwärtsbewegung beziehungsweise eine leicht steigende Gesamtnachfrage im relevanten Flottenmarkt größer zehn Fahrzeuge. Neben bisherigen Themen wie Kostenoptimierung im Fuhrpark, CO_2-Verträglichkeit und Servicebetreuung wird das Thema Connectivity zunehmend an Einfluss gewinnen. Mit dem neuen Passat der achten Generation steht für Volkswagen der Top-Seller der vergangenen Jahre im Flottengeschäft wieder vollumfänglich für das Jahr 2015 zur Verfügung, der auf oben genannte Trends passende Antworten liefert."

| Sven Kunath, Leiter Vertrieb an Groß- und Direktkunden

Foto: motorlka/Fotolia

LEASING

Foto: ALD Autoleasing D

ALD Autoleasing D | Den Schwung aus 2014 mitnehmen

– „Wie sich das gewerbliche Zulassungsniveau im nächsten Jahr entwickelt, hängt stark von der gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland ab. Doch gerade in Zeiten konjunktureller Schwankungen werden Faktoren wie Wirtschaftlichkeit und Kostenoptimierung umso wichtiger. Aus der täglichen Zusammenarbeit mit Fuhrparkverantwortlichen wissen wir, dass das Preis-Leistungs-Verhältnis immer stärker in den Fokus rückt, nachdem vor einiger Zeit allein der Preis ausschlaggebend war. Die Kunden achten verstärkt auf die Inhalte und den Dienstleistungsumfang der Leasingraten sowie die Qualität der Dienstleistung. Hier sind wir für unsere Kunden bestens aufgestellt und nehmen den Schwung dieses Jahres mit, um auch 2015 unseren Marktanteil weiter auszubauen."

| Karsten Rösel, Geschäftsführer

Foto: DB Rent GmbH/DB FuhrparkService

DB Rent/DB FuhrparkService | Vernetzung der Verkehrsträger

– „DB Rent ist für 2015 gut vorbereitet. Wir werden ein neues CRM-System installieren und weiter in die Digitalisierung investieren. Der Kunde denkt bei der Fortbewegung nicht mehr nur in Auto, sondern fordert ökonomische und ökologische Alternativen. Er will Angebote, die ihm möglichst einfach die besten Möglichkeiten aufzeigen, von A nach B zu kommen. Dabei steht die flexible und unkomplizierte Nutzung im Vordergrund.

Mit der Vernetzung der Verkehrsträger durch innovative Konzepte sind wir gut auf die sich ändernden Mobilitätsanforderungen vorbereitet. Wir bieten alles aus einer Hand, egal ob Carsharing-Lösungen, Fahrradvermietsysteme, aber auch ‚klassische' Leasingangebote. Die Kooperation mit dem DB Personenverkehr ermöglicht uns außerdem die optimale Vernetzung mit dem Schienenverkehr."

| Sylvia Lier, Vorsitzende der Geschäftsführung

Foto: Leaseplan

Leaseplan | Synergien nutzen

– „Der Trend zum Full-Service-Leasing hält an, vor allem in kleineren Flotten. Immer mehr Fuhrparkbetreiber möchten einen höheren Outsourcinggrad erreichen, also noch mehr Prozesse auslagern, um die Effizienz zu steigern, Fahrerzufriedenheit zu erhöhen und die Wirtschaftlichkeit zu optimieren. Außerdem steigt das Interesse der Unternehmen an Telematiklösungen und daran, Fuhrpark- und Travelmanagement zusammenwachsen zu lassen zu einem einheitlichen Mobilitätsmanagement, um Synergien nutzen zu können."

| Dieter Jacobs, Geschäftsleitung Fuhrparkmanagement

Foto: Alphabet

Alphabet | Moderates Flottenwachstum in 2015

– „Wir gehen von einem moderaten Wachstum im Flottenmarkt 2015 aus. Dennoch wird die Nachfrage nach intelligenten Mobilitätslösungen weiter Fahrt aufnehmen. Denn Nachhaltigkeit und Flexibilität rücken immer stärker ins Bewusstsein. Wir können hier bereits bewährte und ausgereifte Lösungen vorweisen, die wir konstant weiterentwickeln. Die Trendthemen 2015, Connected Car und intermodale Gesamtmobilität, werden zunehmend auch für Fuhrparkmanager spannend. Alphabet hat für nächstes Jahr einiges geplant – 2015 wird ein spannendes Jahr."

| Marco Lessacher, Vorsitzender der Geschäftsführung

Foto: Deutsche Leasing Fleet

Deutsche Leasing Fleet | Einfluss durch geringeres Wirtschaftswachstum

– „Das für 2015 prognostizierte geringere Wirtschaftswachstum wird den Flottenmarkt beeinflussen. Besonders der Wettbewerb zwischen Non-Captives und Captives wird sich weiter verschärfen. Wir konzentrieren uns auf unsere erstklassige herstellerunabhängige Beratung, auch unter TCO-Sicht. Deshalb sehen wir einem für uns erfolgreichen Jahr 2015 mit einem moderaten Wachstum zwischen zwei und vier Prozent entgegen."

| Michael Velte, Geschäftsführer

Foto: Mobility Concept

Mobility Concept | Im Vertrieb beflügelt

– „Gemäß unserer Prognose war das Jahr 2014 erfolgreich. Unser Konzept hat uns im Vertrieb beflügelt. Bei allen Kennzahlen konnte die Gesellschaft zulegen. Sehr erfreulich sind die Kunden- und Mitarbeiterbefragungen ausgefallen. Für das Jahr 2015 haben wir uns, trotz Eintrübung der Aussichten, einiges vorgenommen. Unser Fokus liegt, wie gewohnt, auf höchster Kundenzufriedenheit, weiterer Prozessoptimierung sowie 360-Grad-Abdeckung individueller Mobilitätsbedürfnisse."

| Naveen Kohli, Geschäftsführer

Foto: Daimler Fleet Management

Daimler Fleet Management | Gutes Flottenjahr erwartet

– „Als Multimake-Anbieter sind wir bei Daimler Fleet Management sehr gut aufgestellt. Wir erwarten ein gutes Flottenjahr, unter anderem weil 2015 neue, für Flotten interessante Fahrzeuge auf die Straße kommen wie der CLA Shooting Brake von Mercedes-Benz."

| Philipp Berg, Leiter Sales und Marketing

ACHTUNG, PREISGEFÄLLE!

NOVOFLEET – GÜNSTIG TANKEN UND CLEVER PROFITIEREN.

Vergleichen Sie die Preise pro Liter Kraftstoff an den Zapfsäulen der großen Mineralölkonzerne mit denen unserer Niedrigpreispartner. Mit der NOVOFLEET Card profitieren Sie von Preisunterschieden von bis zu durchschnittlich 6 Cent/Liter Kraftstoff.* Mit rund 3.200 Akzeptanzstellen bundesweit ist NOVOFLEET die günstige Alternative unter den Tankkarten. Jetzt die NOVOFLEET Card beantragen unter **www.novofleet.com** oder unter der kostenfreien Serviceline **00800 700 30 200.**

*Siehe hierzu eine Analyse des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (RWI) auf Basis der an das Bundeskartellamt gemeldeten Kraftstoffpreise. Die Ergebnisse werden unter www.rwi-essen.de/benzinpreisspiegel veröffentlicht. Mehr dazu auch unter www.novofleet.com. **Das Angebot richtet sich ausschließlich an gewerbliche Kunden. Die Cardgebührbefreiung gilt für die ersten 3 Monate ab Genehmigungsdatum (danach 2,– Euro pro Card/Monat).

Die clevere Flottenkarte.

LEASING (Fortsetzung)

Foto: GE Capital Fleet Services

GE Capital Fleet Services | Wettbewerbsfähige Raten

– „Wir blicken auf ein Wachstumsjahr zurück. Für 2015 gehen auch wir von etwas eingetrübter Konjunktur aus, die sich im Gesamtmarkt auswirken wird. Allerdings sehen wir im Markt neben wettbewerbsfähigen Leasingraten und zuverlässigen Prozessen verstärkt Bedarf nach vorausschauender und kundenorientierter Betreuung und Beratung. Daneben wird auch die Digitalisierung von Prozessen zunehmend bedeutender.

Auch wenn sich die Konjunktur in den unterschiedlichen Branchen unterschiedlich entwickeln wird, deckt unser Produktportfolio den veränderten Bedarf und setzt auch weiterhin Standards. Daher sehen wir die Aussichten für das Neugeschäft 2015 unter dem Strich als gut an."

| Ludger Reffgen, Mitglied der Geschäftsführung

Foto: Arval

Arval | Outsourcing stark nachgefragt

– „Der Trend zum Outsourcing wird sich auch im neuen Jahr fortsetzen – wir stellen hier nach wie vor eine große Nachfrage fest. Je mehr Leistungen ausgelagert werden, desto höher ist der Serviceanspruch unserer Kunden – diesen wollen wir natürlich weiterhin erfüllen. Gleichzeitig möchten die Flottenverantwortlichen aber auch die Kontrolle über die Flotte behalten. Das berücksichtigen wir und werden noch in diesem Jahr Lösungen anbieten, die eine stets aktuelle Übersicht über ihre Flotte bieten."

| Marcus Schulz, Director

Foto: Autobank

Autobank | Mehr Leasing durch niedriges Zinsniveau

– „Durch eine Eintrübung der Konjunktur werden einerseits sicherlich bestehende Leasingverträge verlängert beziehungsweise eventuell weniger Revolvingverträge abgeschlossen. Andererseits werden Firmen durch das anhaltend niedrige Zinsniveau sich mehr dem Thema Leasing – vor allem Kilometerleasing – widmen. Im kommenden Jahr rechnen wir bei Bestandskunden mit einer Stagnation der Revolvingquote auf Vorjahresniveau und im Neukundengeschäft mit einer weiteren Belebung.

Vor allem mittelständische Unternehmen, die großen Wert auf Individualität, Flexibilität und persönliche Ansprechpartner legen, wollen wir mit unseren optimalen Mobilitätslösungen und -konzepten sowie hoher Servicequalität gewinnen. Aufgrund unseres weiteren strategischen Ausbaus des Flottenleasings soll noch einmal ein signifikantes Bestandswachstum erreicht werden.

In jeder Krise stecken Chancen – man muss sie nur erkennen und nutzen, dann kann man gestärkt die Krise überwinden und als Sieger daraus hervorgehen!"

| Christian Harbeck, Leitung Vertrieb Flotten-Leasing

Foto: Sixt Leasing

Sixt Leasing | 2014 besser als erwartet

– „Individuelle Fuhrpark- und Mobilitätslösungen, orientiert an den Bedürfnissen unserer Kunden, waren und werden weiterhin die entscheidenden Faktoren für den Erfolg sein. 2014 war besser als erwartet, und auch für das Jahr 2015 prognostizieren wir einen positiven Trend."

| Dr. Rudolf Rizzolli, Vorstand

Foto: Volkswagen Leasing

Volkswagen Leasing | Effizientes Kostenmanagement im Fokus

– „Kosten- und Prozessoptimierungen werden auch in 2015 im Fokus von Fuhrparkmanagern stehen. Denn effizientes Flottenmanagement heißt auch effizientes Kostenmanagement. Die klare Budgetier- und Kalkulierbarkeit der Fuhrparkkosten spielt dabei eine zentrale Rolle. Aber auch die CO_2-Optimierung des Fuhrparks ist und bleibt eine große Herausforderung. In diesem Zusammenhang werden zunehmend Lösungen für die Integration und den Betrieb von E-Fahrzeugen in klassischen Fahrzeugflotten relevant."

| Gerhard Künne, Sprecher der Geschäftsführung

Fotos (unten): Vivian Seefeld/Fotolia

NISSAN

Innovation that excites

DER NEUE
NISSAN X-TRAIL VISIA
1.6 l dCi, 96 kW (130 PS)

MONATLICHE RATE
€ 290,–* **(netto)**
€ 0,– Leasing-Sonderzahlung

DIE RICHTIGEN ASSISTENTEN FÜR IHREN ERFOLG. **DER NEUE NISSAN X-TRAIL.**

Ob mehr Effizienz oder ein Plus an Qualität – welche Route Sie auch immer mit Ihrem Unternehmen verfolgen, der neue NISSAN X-TRAIL mit autonomem Notbrems-Assistenten, Verkehrszeichenerkennung und Spurhalte-Assistenten bringt Sie sicher ans Ziel. Moderate Unterhaltskosten und überraschend viel Stauraum, höchster Komfort und größtmögliche Sicherheit – der neue NISSAN X-TRAIL überzeugt auf wirklich jedem Terrain. Mit seiner günstigen Leasingrate und äußerst effizienten Motoren bremsen Sie hohe Unterhaltskosten ganz einfach aus und halten Ihre Bilanzen auch auf steinigen Wegen immer auf Spur. Entdecken Sie den NISSAN X-TRAIL auch für sich.

www.nissan.de

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 5,7, außerorts 4,5, kombiniert 4,9; CO_2-Emissionen: kombiniert 129 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse A.

Abb. zeigt Sonderausstattung. *Berechnungsbeispiel für das gewerbliche Leasing bei einer Laufzeit von 36 Monaten bis 45.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Für alle bis zum 15.01.2015 abgeschlossenen Verträge bei Zulassung bis zum 31.01.2015 für den NISSAN X-TRAIL VISIA, 1.6 l dCi, 96 kW (130 PS). Ein Angebot für Gewerbekunden von NISSAN FLEET SERVICES, einem Produkt der ALD Autoleasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, in Kooperation mit der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Bei allen teilnehmenden NISSAN Händlern. Das Angebot gilt nur für Mitglieder eines Verbands mit Rahmenabkommen mit der NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl, über Abrufschein.

FUHRPARKMANAGEMENT

Foto: Car Professional Management

Car Professional Management | Externe Partner weiter auf der Agenda

– „Auch im Jahr 2015 wird der Fokus für Flottenbetreiber darauf liegen, den Fuhrpark so kosteneffizient wie möglich auszurichten. Die Prüfung, ob externe Partner hier teilweise oder vollständig in die Prozesskette einbezogen werden, wird für viele Unternehmen auch im nächsten Jahr auf der Agenda stehen.

Für Fuhrparkmanagement-Unternehmen wird es dabei darauf ankommen, die individuellen Anforderungen des Unternehmens in einem umfassenden Konzept abbilden zu können. In der Ausrichtung, dem Kunden ein auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Fuhrparkmanagement abzubilden, hat Car Professional Management in einem groß angelegten Projekt die eigene IT-Landschaft auf die derzeit modernste Technologie angepasst. Diese Entwicklung wird es der CPM als einer der marktführenden Fuhrparkmanager auch zukünftig ermöglichen, gemeinsam mit ihren Kunden innovative Konzepte umzusetzen. Wir gehen davon aus, die sehr erfolgreiche Geschäftsentwicklung des Jahres 2014 auch im Jahr 2015 fortsetzen zu können."

| Thomas Araman, Geschäftsführer

Foto: Carmobility

Carmobility | Gratwanderung zwischen Mitarbeitermotivation und Kosteneffizienz

– „Für die Fuhrparkmanager unserer Kunden wird auch in 2015 die Gratwanderung zwischen Mitarbeitermotivation und Kosteneffizienz der Flotte relevant sein. Um Einsparungen zu realisieren, werden besonders die Prozessgenauigkeit sowie effiziente IT-Systeme immer relevanter. Unsere Aufgabe als Fuhrparkdienstleister wird es sein, die zunehmende Komplexität für unsere Kunden zu reduzieren. Darüber hinaus erkennen wir den Trend, dass gerade bei den großen Volumenmarken die Captives immer mehr die Nase vorne haben."

| Jochen Schmitz, Leiter

Foto: Fleetcompany

Fleetcompany | Ergebnisdruck trotz Wachstums

– „Auch das Jahr 2015 wird vom nationalen und internationalen Wachstum geprägt sein. Allerdings wird auch der Ergebnisdruck bei Unternehmen weiter zunehmen und somit der Support von externen Dienstleistern im Bereich TCO-Reduzierung weiter stark nachgefragt werden. Grundlage dafür müssen effiziente kundenorientierte Prozesse sein, die in Verbindung mit individuellen IT-Lösungen, wie Driver Apps und Globales Reporting, zu höherer Transparenz und einer optimierten Entscheidungsgrundlage führen. Effiziente Verwaltung eines Fuhrparks in Kombination mit ständiger Optimierung gewinnt im kommenden Jahr weiter an Bedeutung."

| Arnd Martin, Geschäftsführer

Foto: FAC Concept

FAC Concept | Positive Aussichten

– „Selbst wenn sich die Konjunktur in 2015 abschwächen sollte, so wird sich es aus unseren Erfahrungen heraus nicht über alle Wirtschaftsbranchen erstrecken. Daraus ableitend sehen wir den Aussichten für das Jahr 2015, was den Zuwachs im technischen Fuhrparkmanagement betrifft, durchaus positiv entgegen. Wir wollen auch im kommenden Jahr genau zuhören, was unsere Kunden sowie unsere potenziellen Kunden wollen und wo deren Anforderungen liegen. Daran werden wir unser hohes Maß an Flexibilität und Service kontinuierlich verbessern und ausrichten."

| Dirk Winter, Geschäftsinhaber

Foto: Coralix Fleet Solutions

Coralix Fleet Solutions | Vorbereitet für die Herausforderungen

– „Der Kostendruck in den Unternehmen wird auch im Jahr 2015 mitverantwortlich sein, das Fuhrpark-Management von externen Profis durchführen zu lassen. Coralix Fleet Solutions blickt zuversichtlich und vorbereitet auf die anstehenden Herausforderungen im Flottenmarkt 2015."

| Thomas Mitsch, Geschäftsführer

Foto: Die Fuhrpark-Optimierer

Die Fuhrpark-Optimierer | Steiles Wachstum erwartet

– „Wir haben die unabhängige Fahrzeugrückgabe leasingauslauf.de perfektioniert. Dieses System gibt es so nur einmal in Deutschland und die Infrastruktur für 12.000 Einheiten im Jahr steht. Wir erwarten ein steiles Wachstum in den nächsten Monaten."

| Christof Malte Lapp, Director Business Development

Foto: Panopa Fleet Management

Panopa Fleet Management | Nachfrage wird weiter steigen

– „Für den Bereich Fuhrparkmanagement sehe ich dem Jahr 2015 durchaus sehr positiv entgegen. Um dem Kostendruck und der Kostentransparenz nachzukommen, wird die Nachfrage nach Lösungen für professionelles Fuhrparkmanagement weiter steigen. Hier ist Panopa Fleet Management mit den maßgeschneiderten Fuhrparkmanagement-Dienstleitungen sehr gut aufgestellt."

| Michael Hohn, Abteilungsleiter

FUHRPARKMANAGEMENT (Fortsetzung)

Foto: HLA Fleet Services

HLA Fleet Services | Anhaltender Trend zu Multi-Supplier-Lösungen

– „Das Flottengeschäft wird auch in 2015 im Fokus der Automobilhersteller und ihrer Captive-Leasinggesellschaften stehen. Deshalb wird sich der Trend zu Multi-Supplier-Lösungen, das heißt Kombination der günstigsten Leasinggesellschaften, weiter verstärken. Dabei stehen dem wirtschaftlichen Vorteil eine höhere Komplexität und das inhomogene Leistungsniveau gegenüber. Genau dort setzen wir mit unserer unabhängigen Fuhrparkmanagement-Dienstleistung an, indem wir die besten Anbieter konsolidieren und fehlende Services ergänzen. Unsere Kunden können sich auf Service aus einer Hand verlassen."

| Matthias Rotzek, Geschäftsführer

Foto: ARI Fleet Germany

Ari Fleet Germany | Steigende Anfragen und Neuabschlüsse

– „Ari sieht optimistisch in die Zukunft, wir sind davon überzeugt, dass unser Geschäftsmodell erfolgreich sein wird. Die steigende Anzahl von Kundenanfragen und Neuabschlüssen bekräftigt diese Einschätzung."

| Matthias Engel, Leiter Vertrieb Deutschland

Fotos (unten): motorlka, Vivian Seefeld/Fotolia

SONSTIGE: MOBILITÄTSMAKLER & VERSICHERUNGEN

Foto: Belmoto

Belmoto | Langzeitmiete als Perspektive

– „Im kommenden Jahr sehen wir insbesondere großes Wachstumspotenzial im Bereich der Langzeitmiete. Insbesondere weil Flexibilität in der Laufzeit ein entscheidender Faktor für die großen Flottenbetreiber geworden ist. Darauf haben wir uns eingestellt und bieten heute im Bereich der Langzeit- und Monatsmiete Produkte an, die sich preislich kaum mehr vom klassischen Full-Service-Leasing unterscheiden.

Für 2015 haben wir uns vorgenommen, weiterhin viele Unternehmen von unserem Service zu überzeugen."

| Philip Kneissler, Geschäftsführer

Foto: Allianz Versicherung

Allianz Versicherung | Telematik im Einsatz

– „Nach einem insbesondere durch Hagel und Flut besonders schadenträchtigen Jahr 2013 zeigt das laufende Jahr eine erfreuliche Entwicklung. In zahlreichen Gesprächen mit den Flottenkunden ist es gelungen, die Balance zwischen Schadenzahlungen und Beiträgen zu verbessern, wobei die Beitragsseite nur eines der möglichen Steuerungsinstrumente ist. Häufig eröffnen auch Schadensanalysen und detailliertes Riskmanagement weitere Ansatzmöglichkeiten. Gerade im Großflottensegment erzielen unsere Riskmanager gemeinsam mit den Kunden regelmäßig für alle Beteiligten spürbare Erfolge.

Eines der Themen, die uns auch in 2015 begleiten werden, ist der Einsatz von telematikbasierten Anwendungen in der Kfz-Versicherung. Einzelne telematikverbundene Privatkundenprodukte haben bereits den Weg in den Kfz-Versicherungsmarkt gefunden. Wir beobachten mit Interesse, ob sich dieser Trend auch in der Flottenversicherung fortsetzen wird."

| Oliver Theis, Abteilungsleiter Internationales Programmgeschäft, Kraft Flotten

Foto: HDI-Gerling Industrie Versicherung

HDI-Gerling Industrie Versicherung | Fuhrparkoptimierung hält an

– „Die Optimierung im Fuhrpark wird weiter anhalten, sei es TCO, CO_2 oder Telematik. Hier geht es uns als langjähriger Partner darum, die Kunden durch schlanke Prozesse bestmöglich zu unterstützen, stets eine funktionsfähige Flotte vorzuhalten, und dies länderübergreifend. Denn nur einsatzbereite Fahrzeuge ermöglichen ein erfolgreiches Geschäft. Mit der kompakten Controlling-Software K-Control haben sie darüber hinaus einen vollständigen Überblick über sämtliche schadenrelevante Faktoren im Fuhrpark."

| Matthias Küchemann, Leiter Kraftfahrtversicherung Vertrag, Geschäftsfeld Industrie