Nunmehr losgelöst

Für Firmen- und Nutzfahrzeugkunden von Citroën gibt es nun eine eigenständige Plattform im Web.

Nach der Organisation der neuen Abteilung „Vertrieb Firmen- und Nutzfahrzeuge“ bekommen Firmen- und Nutzfahrzeugkunden nun die passende Plattform im Web.

Auf der zusätzlichen Website www.citroen-firmenkunden.de finden Gewerbekunden alles, was für sie relevant ist – effizient aufbereitet und übersichtlich in der Navigation. So präsentiert sich die Modellpalette der Franzosen klar und prägnant, Produkt-Highlights und -Stärken gibt es bequem auf einen Blick. Interessenten finden nicht nur alle verfügbaren Nutzfahrzeug-Karosserieversionen vom Nemo bis hin zum Jumper-Fahrgestell, sondern auch branchenspezifische Sonderlösungen und Beispiele für maßgeschneiderte Auf- und Umbauten. Nach Berufsgruppen ist aufgelistet, wer die Leistungen in Anspruch nehmen kann. Besonders eingegangen wird dabei auf Firmenkunden und Betreiber von Fuhrparks unterschiedlicher Größen.

Da die „Seite“ auch zur Kommunikation aktueller Angebote und attraktiver Aktionen genutzt wird, finden sich auf der neuen Hompage auch diverse Sonderkonditionen und Servicepakete exklusiv für Gewerbekunden. Ein regelmäßiger Besuch kann sich also lohnen.

Größter Wert bei der Website wurde laut Radio „Doppelwinkel“ auf klare Strukturen, beste Übersichtlichkeit und präzise Beschreibungen gelegt.

Wer die Seite besucht, wird nicht nur die für ihn richtigen Modelle finden, sondern auch gute Argumente für jedes Fahrzeug der Palette – vom einzelnen Firmenwagen bis zur lückenlosen Abdeckung aller Anforderungen einer komplexen Flotte.

Praktisch: Auf Modellkonfigurator, Firmenwagenrechner und Kunden-Login für Rahmenabkommen-Partner kann von überall aus zugegriffen werden.

Auch die Citroën-Firmenkundenzeitung Dépêche findet sich sowohl in der jeweils aktuellen Ausgabe wie auch mit umfangreichem Archiv. RED Af

Nachtrag zum „Diesel-Swap“ der Hansa Automobil Leasing

Aufgrund der hohen Nachfrage ist der Einsatzbereich des Produkts (siehe Autoflotte 09/2008, S. 29) inzwischen erweitert worden. So können Diesel-Swaps, also Preissicherungsgeschäfte, nicht nur für eigene Betriebstankstellen, sondern auch bei Einsatz von Tankkarten und sogar Barbelegserstattung angewendet werden. Weitere Infos: www.hansa-leasing.com.

BS|Energy gibt Gas

VW Leasing hat nicht weniger als 45 Erdgas-Caddy an den Braunschweiger Energieversorger übergeben.

Klaus Hildinger, Vertrieb Großkunden VW Nutzfahrzeuge, Sven Huismann, Autohaus Voets, Paul Anfang, BS|Energy, und Lars-Henner Santelmann, Sprecher der Geschäftsführung VW Leasing (v. l. n. r.)

Der Braunschweiger Energieversorger BS|Energy setzt künftig verstärkt auf Erdgasfahrzeuge. So wurden vor Kurzem 45 bei Volkswagen Leasing geordert VW Caddy EcoFuel in Dienst gestellt.

„Wir freuen uns sehr, dass wir gemeinsam mit dem Autohaus Voets einen für uns und die Region wichtigen Kunden für erdgasbetriebene Fahrzeuge begeistern konnten“, erklärt Lars-Henner Santelmann, Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing.

Damit verfügt der Energieversorger über Braunschweigs größte Erdgasflotte, die nicht nur im Stadt-, sondern im gesamten Versorgungsgebiet eingesetzt werden soll. „Mit dieser umweltfreundlichen Technologie reduzieren wir deutlich die Schadstoffbelastung und unsere Kosten für Kraftstoff“, erläutert Paul Anfang, Vorstandsmitglied bei BS|Energy.

In Braunschweig gibt es mittlerweile drei Erdgas-Tankstellen. Sicher mit ein Grund dafür, dass dort in der ersten Jahreshälfte 49 Prozent mehr Erdgasfahrzeuge zugelassen wurden als im Jahr zuvor. „Wir fördern jedes neu in Braunschweig zugelassene Erdgas-Fahrzeug mit einem Tankgutschein für 500 Kilogramm Erdgas“, so Anfang. RED Af

Alu statt Stahl bei Athlon

Vom 1. Oktober bis 30. April 2009 bietet Athlon Car Lease wieder die Aktion „Alu statt Stahl“ an. In diesem Zeitraum können Kunden Winterreifen ohne Aufpreis und in Erstausrüsterqualität auf Alu-Felgen beziehen. Dieses Angebot richtet sich an Bestandskunden ebenso wie an Neukunden, die noch keine Winterreifen bezogen haben oder ihren Dienstwagen bis Ende April 2009 erhalten. Partner der Aktion ist wie im Vorjahr der Reifenhändler Vergölst.

Atlas kooperiert mit PS-Team

Bei der Fahrzeuglogistik arbeitet Atlas Auto-Leasing zukünftig mit PS-Team zusammen: Alle Logistikprozesse werden neu aufgestellt. Wichtiger Bestandteil ist die durchgängige Nutzung der Internet-Plattform „PS Logic“, die ermöglicht, elektronisch ausgelesene Fahrzeugdaten als Datensätze weiterzuverarbeiten. Vorteil für die Kunden: Ihre individuelle Profile werden hinterlegt, Informationen bei Prozessverzögerungen fließen schneller.