

Neue Rekordmarke

Der Bestand der ALD Automotive hat erstmals die Marke von 1,2 Millionen Fahrzeugen überschritten.

Die ALD Automotive baut ihr Geschäft international sukzessive weiter aus. In den vergangenen Jahren stieg die Bestandszahl jeweils um rund neun Prozent. Ende Juli 2011 überschritt sie die Marke von 1,2 Millionen Fahrzeugen in 39 Ländern.

Zusätzlich gestärkt wurde der „globale Einfluss“ dabei offiziell nach von der seit April 2009 bestehenden strategischen Partnerschaft mit dem Flottenma-

nagementanbieter Wheels Inc. im nordamerikanischen Raum. Insgesamt deckt die ALD Automotive den gesamten zentraleuropäischen Raum flächendeckend ab und kann auch in den sogenannten BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) eine 100-prozentige Servicefunktionalität garantieren.

Nach eigenen Angaben betreut die ALD Automotive derzeit 800 internationale Accounts und bietet diesen



foto: Hemera Technologies/www.gettyimages.com/Photo.com

vollumfängliche Full-Service-Leasing- und Fuhrparkmanagementleistungen an. Insgesamt wickelt die ALD Automotive 40 Prozent ihrer Prozesse auf internationalem Niveau ab, das heißt, für Kunden mit Fahrzeugen in verschiedenen Ländern.

Dabei profitieren die globalen Kunden laut ALD Automotive von lokalen Niederlassungen. Steuervergünstigungen

und regionale Vorlieben der Fahrer können somit problemlos berücksichtigt werden. Das erklärt offizieller Verlautbarung nach auch den Erfolg der ALD Automotive Gruppe in Deutschland. Dort betreuen die Experten derzeit mittlerweile über 120.000 Fahrzeuge. Deutschland ist damit nach Frankreich der größte Markt für die ALD Automotive. **RED Af**

BCA expandiert in die Schweiz

Im Oktober 2011 hat die europäische BCA-Gruppe mit ihrer Schweizer Gesellschaft BCA AutoRemarketing AG ihre Aktivitäten in der Schweiz gestartet. Dort werden seitdem junge Gebrauchte über den Verkaufskanal „Direktverkauf“ und über Onlineauktionen vermarktet. Auch in der Schweiz handelt es sich, wie bei den anderen europäischen Ländern, in denen BCA tätig ist, um ein reines B2B-Geschäft. Das heißt, es sind nur Gebrauchtwagenhändler zur Teilnahme an den Auktionen zugelassen. „BCA ist nach einer Marktrecherche zu der Auffassung gelangt, dass die Schweiz reif ist für ein professionelles, absolut transparentes Remarketing-System“, erläutert Peer Günther, Director Business Development Mid-Europe. „Unser alle Remarketing-Dienstleistungen umfassendes Geschäftsmodell ist dort noch nicht vorhanden.“ BCA plant nach eigenen Angaben für das erste volle Geschäftsjahr in der Schweiz ein Volumen von 1.500 verkauften Einheiten.

Arval Web TV: Qualität durch Service

Was erwarten Kunden von ihrem Leasinganbieter? Und wie schafft dieser es, die Anforderungen zu erfüllen? Ein optimaler Service ist das A und O jeder Kundenbeziehung. Arval lebt Service – und stellt seine Philosophie in seinem neuen Onlinevideo vor. Lionel Wolff, Geschäftsführer von Arval Deutschland, zur Service-Philosophie des Full-Service-Leasing-Anbieters: „Arval geht mit allen Prozessen, Qualitätskontrollen und Beratungen auf die Erfordernisse der Leasingnehmer ein. Unser Ziel ist dabei klar – die Zufriedenheit unserer Kunden. Denn nur ein zufriedener Kunde wird auf Dauer unser Partner bleiben!“ Der neue Beitrag der „Arval Web TV“-Reihe ist ab sofort unter www.arval.de abrufbar. Im Web-TV-Portal können Entscheider, Flottenmanager und Fahrer mittlerweile auf eine umfangreiche und durch die Bank interessante Filmbibliothek rund um die Themen Fuhrparkmanagement und Full-Service-Leasing zugreifen.

Angebotsoffensive

Renault hat gemeinsam mit der ALD Automotive attraktive Full-Service-Leasing-Pakete geschnürt.

Mit einem besonders attraktiven Full-Service-Angebot für alle Renault-Pkw und -Transporter nimmt derzeit Renault Fleet Services Fuhrparks und Flottenkunden ins Visier. Die Angebotsoffensive mit nach eigenen Angaben „scharf kalkulierten“ Offerten“ gilt vorerst bis Jahresende.

So bietet der französische Automobilhersteller in Kooperation mit der Renault Bank und der ALD Automotive

demnach zum Beispiel den Laguna Grandtour Dynamique mit der neuen Motorisierung 2.0 Eenergy dCi 150 im Full-Service-Leasing bereits für eine Monatsrate von 268 Euro an – bei einer Vertragslaufzeit von 36 Monaten und einer Gesamtleistung von 60.000 Kilometern. Ohne Anzahlung, versteht sich.

Bei gleichen Eckdaten sind der Renault Mégane Grandtour Expression dCi 90 FAP ab 210 Euro pro Monat, der

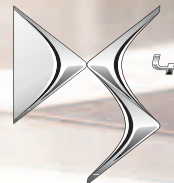
Grand Scénic Expression dCi 110 FAP ab 235 Euro pro Monat sowie der Renault Espace dCi 150 FAP Celsium ab 349 Euro pro Monat zu haben.

Fester Bestandteil der jeweiligen Full-Service-Leasing-Angebote sind neben dem Techniks-service mit allen vorgeschriebenen Inspektionen und Wartungsarbeiten

alle Verschleißreparaturen, die Gebühren für die Haupt-/Abgasuntersuchung sowie die eventuell benötigten Schmier- und Hilfsstoffe innerhalb der Wartungsintervalle. Dazu kommt für den Fall der Fälle eine 24-Stunden-Pannenhilfe-Hotline.

Weitere Bausteine wie Reifen-, Versicherungs- und Tankservice können individuell nach Bedarf hinzugewählt werden. Laut Renault stellen aktuell über 3.000 Servicepartner in ganz Deutschland Kunden ihre Dienstleistungen bargeldlos gegen Vorlage der Servicekarte von Renault Fleet Services zur Verfügung. **RED Af**





SCHWIMM
→ GEGEN DEN ←
STROM
und gib die
RICHTUNG → VOR.



CITROËN empfiehlt TOTAL

**EASY BUSINESS FREEDRIVE
LEASING INKL. FULL SERVICE**

- › WARTUNG
- › VERSCHLEISSREPARATUREN
- › GARANTIEVERLÄNGERUNG

259,- €

MTL. RATE ZZGL. MWST. FÜR DEN CITROËN DS4 VTi 120 CHIC¹



DER NEUE CITROËN DS4: NONKONFORMITÄT KANN SO SCHÖN SEIN.

Heutzutage sehen alle Autos gleich aus? Ganz im Gegenteil: Der neue CITROËN DS4 macht den Unterschied – mit innovativer Technologie und einzigartigem Design. Das finden übrigens auch die Experten der AUTO BILD: die Leser wählten ihn zum schönsten Wagen seiner Klasse². Nonkonformität mit Auszeichnung eben, die Sie ab sofort bei einer Testfahrt live erleben können.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



¹Unverbindliches Kilometer-Leasingangebot der CITROËN BANK für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN DS4 VTi 120 Chic, gültig für alle bis zum 30. 11. 2011 abgeschlossene Leasingverträge für das ausgewiesene Modell, ohne Anzahlung, Laufzeit 36 Monate, 15.000 km Laufleistung/Jahr inkl. 3 Jahre Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN Business FreeDrive Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH. Bei allen teilnehmenden CITROËN Vertragshändlern. ²Sieger in der Kategorie „Klein- und Kompaktwagen“, AUTO BILD 20/2011. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/höherwertige Ausstattung.

Kraftstoffverbrauch innerorts 8,3 l/100 km, außerorts 5,0 l/100 km, kombiniert 6,2 l/100 km. CO₂-Emissionen kombiniert 144 g/km (VO EG 715/2007).