

HPI Remarketing | Erfolgreicher Auftakt von fleet4sale im Jahr 2012

— HPI Remarketing ist erfolgreich in das Jahr 2012 gestartet. So wurden offiziell Bekunden nach in den ersten beiden Monaten über das B2B-Onlineportal www.fleet4sale.com bereits über 1.300 Fahrzeuge verkauft.

Besonders nachgefragt waren dabei klassische Leasingrückläufer und ältere Fahrzeuge mit überdurchschnittlichen Laufleistungen.



Martin Peters, Geschäftsführer der HPI Remarketing, ist mit dem Verlauf der Geschäftsentwicklung sehr zufrieden: „Gerade für Kaufparks ist die Übernahme des kompletten Remarketing-Prozesses durch uns hochinteressant, da wir attraktive Marktpreise mit kurzen Standzeiten und Revisionssicherheit verbinden. Die steigende Nachfrage, die wir verzeichnen, bestätigt dies.“

HPI Remarketing konnte in den letzten Monaten bereits mehrere neue Kaufkunden dazugewinnen und so das Angebot der Fahrzeuge auf dem Webportal kontinuierlich ausweiten.

Foto: HPI

Sixt rent a car | Längere Öffnungszeiten in der Region Stuttgart

— Als Reaktion auf die erhöhte Nachfrage der Kunden hat Sixt, Deutschlands Autovermieter Nummer eins, die Öffnungszeiten seiner Stationen in der Region Stuttgart erweitert und sogar eine neue 24-Stunden-Station eröffnet. So können Kunden am Standort Stuttgart Zentrum in der Lautenschlager Straße 17 nun rund um die Uhr – auch an Sonn- und Feiertagen –



die Dienstleistungen von Sixt in Anspruch nehmen. Ferner haben zahlreiche weitere Stationen in und um Stuttgart ihre Öffnungszeiten deutlich ausgeweitet.

Dirk Hüntel, Leiter der Region Süd: „Die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen nimmt stetig zu. Deshalb starten wir nun eine Service-Offensive und erweitern die Öffnungszeiten unserer Filialen deutlich. Damit geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, ganz komfortabel ein Fahrzeug anmieten und problemlos ihre individuelle Mobilität organisieren zu können – egal ob geschäftlicher oder privater Natur.“

Foto: Sixt

Flotten-Leasing gut für die CO₂-Bilanz

Deutsche Leasing Fleet | Leasing im Flottenbereich sorgt für eine ständige Verjüngung der Flotten und damit eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes.

— Tendenziell ständig steigende Spritpreise und ein zunehmendes Umweltbewusstsein sind Studien zufolge die wichtigsten Gründe für viele Unternehmen, ihre Fahrzeugflotten immer häufiger mit Leasing zu realisieren. Die Deutsche Leasing Fleet (DLF) unterstützt ihre Kunden dabei, die beste wirtschaftliche Entscheidung zu treffen.

„Dank der fundierten und individuellen Beratung der Deutschen Leasing Fleet konnten wir unsere laufenden Kosten im Fahrzeugbereich merklich reduzieren und unsere CO₂-Bilanz deutlich verbessern“, so Thomas Schmuck, Senior Vice President General Services der Software AG.

Mittelklasse im Trend | Als herstellerunabhängige Leasinggesellschaft umfasst das Angebot der Deutschen Leasing Fleet alle Fahrzeugmarken und -klassen. „Der Nachfragetrend geht jedoch bereits seit Längerem eindeutig in Richtung Mittelklassewagen mit niedrigerem Kraftstoffverbrauch“, so DLF-Geschäftsführer Michael Velte. Rund zwei Drittel der gewerblichen Neuzulassungen bewegten sich in den unteren Fahrzeugsegmenten. Wobei am Bestand der DLF ersichtlich wird, dass auch kompakte Fahrzeuge eine durchaus gute Ausstattung haben.

Weiterhin trägt die kurze Vertragslaufzeit von meist 30 bis 36 Monaten dazu bei, dass es zu einem ständigen Austausch und damit einer Bestandsverjüngung kommt. So beträgt die Nutzungsdauer gewerblich genutzter Fahrzeuge im Schnitt drei Jahre und ist damit nur ein Drittel so hoch wie bei privaten Fahrzeugen.



CO₂-Minus von 25,1 g/km | Geleaste Pkw verfügen zudem über die neueste Technologie und verbrauchsgünstigste Motorgenerationen. Während die CO₂-Werte von neuen Privatwagen seit 2008 im Schnitt um 17,3 g/km zurückgegangen sind, verminderten sich die CO₂-Emissionen von Firmenfahrzeugen um 25,1 g/km. Allein bei der DLF hat sich der CO₂-Ausstoß geleaster Fahrzeuge innerhalb von vier Jahren um 18,8 g/km reduziert, bei Benzinern sogar um 33 g/km. Davon profitiert auch der private Sektor, wenn durch die Verwertung von Leasingrückläufern junge Gebrauchtwagen mit umweltfreundlicher Technik auf den Markt kommen.

Mit ihrem ganzheitlichen Service unterstützt die DLF – nach eigenen Angaben mit 135.000 Fahrzeugen im Bestand die Nummer eins der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften – ihre Kunden während des gesamten Prozesses: von der Beschaffung bis zur zertifizierten Rücknahme. Auf diese Weise könnten Fuhrparks die laufenden Kosten ihrer Flotten spürbar senken und nebenbei ihren CO₂-Ausstoß reduzieren. | red

PS-Team | Partner von Arval am Standort Hamburg sowie Wiederholungsaudit



— Das im hessischen Waldfischbach ansässige PS-Team hat rund 10.000 Dokumente für Arval am Standort

Hamburg übernommen. Nach deren Eintreffen wurden Akten im Dokumentenmanagementsystem „PS Foodas“ angelegt und die Fahrzeugunterlagen gescannt. Eric Wirtz, Mitglied der Geschäftsleitung: „Als Partner von Arval, Tochter der international tätigen BNP Paribas, bewegen wir uns in einem hochinteressanten Umfeld und können unsere exklusive Stellung als Dienstleister der Leasingbranche weiter ausbauen.“

Neben großen Finanzierern, Autoherstellern und Fahrzeugflotten betreut PS-Team nach eigenen Angaben rund 70 Prozent der Leasinggesellschaften und Fahrzeugvermieter. Lösungen für den Autohandel und Versicherer runden das Portfolio des Unternehmens ab.

Zudem hat das Unternehmen unlängst offiziell Bekunden nach ein Wiederholungsaudit durch die unabhängigen Prüfer der Deutschen Gesellschaft zur Zertifizierung von Managementsystemen erfolgreich abgeschlossen und ist damit für drei weitere Jahre, sprich bis zum Jahr 2015, nach ISO 9001: 2008 zertifiziert.

Foto: PS-Team