

### Terstappen will Mietwagenmarkt revolutionieren

Bei der in Duisburg ansässigen Terstappen Autovermietung macht ab sofort der Kunde den Preis. „Es geht uns darum, den Bedarf der Kunden genau zu erfassen und ihm ein flexibles, genau auf ihn zugeschnittenes Angebot zu unterbreiten“, so Vertriebsleiter Hans-Dieter Kottmann. Zielgruppe der Aktion sind Fuhrparkmanager – Mietpakete das Stichwort. Und so geht's laut Terstappen: Der Kunde nennt die gewünschten Fahrzeuggruppen, benötigte Miettage, Sonderwünsche und unterbreitet ein Angebot, welches ihm für dieses Paket angemessen erscheint, und schon kann der Handel beginnen. „So ist es möglich, jedem Kunden genau das zu geben, was er braucht. Und zwar an dem Ort und zu dem Zeitpunkt, den er bestimmt. Und wir erfahren, was ihm unser Produkt und unser Service wert ist“, so Kottmann weiter.

### Kooperation zwischen HPI Fleet und Auto online

Leasingbroker HPI Fleet und der GW-Vermarkter Auto online planen eine Kooperation. Durch diese soll es HPI-Kunden ermöglicht werden, ihre alten Flottenfahrzeuge einfach, sicher und schnell in über 20 Ländern europaweit zu vermarkten. Der neue Kooperationspartner übernimmt dabei nach offizieller Verlautbarung das komplette Remarketing. Umgekehrt können auch Flottenkunden von Auto online von den Dienstleistungen der HPI Fleet, nach eigenen Angaben Deutschlands größter banken- und herstellerunabhängiger Anbieter im Bereich Fuhrparkmanagement, rund um Beschaffung und Fuhrparkmanagement profitieren. Durch die Kooperation sollen Kunden beider Firmen in den Genuss eines europäischen Netzwerks für Beschaffung, Fuhrparkmanagement und Entsorgung von Flottenfahrzeugen kommen.

## Leasing im Trend

Laut der CVO-Studie „Barometer 2009“ unter 300 Flottenverantwortlichen ist im deutschen Flottenmarkt der Trend zum Leasing ungebrochen.

So liegt der Studie zufolge der Anteil der Unternehmen, die ihre Dienstwagen über diese Finanzierungsform anschaffen, in diesem Jahr bei 42 Prozent und damit fast gleichauf mit dem Kauf (45 Prozent). Die Entwicklung geht damit zulasten des Autokredits, der nur mehr einen Anteil von 13 Prozent hat.

Weiteres zentrales Ergebnis der von Arval und deren Muttergesellschaft BNP Paribas gegründeten Corporate Vehicle Observatory (CVO): Leasing verteilt sich in diesem Jahr zu gleichen Teilen auf Leasing mit Restwertvertrag und Leasing mit Kilometervertrag. Die Wachstumsdynamik des Kilometervertrags in den nächsten drei Jahren ist vor allem bei Großunternehmen mit mehr als 1.000 Mitar-

beitern besonders hoch: Hier werden 54 Prozent prognostiziert – beim Restwertvertrag liegt dieser Wert bei null. Mit 25 Prozent sind die fest kalkulierbaren Kosten der Hauptgrund in größeren Firmen bei der Entscheidung für Leasing mit Kilometervertrag und Serviceleistungen.

Bei den Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen wird laut Studie am häufigsten der Baustein Wartung und Reparatur (58 Prozent), gefolgt von Reifen und Pannen-/Abschleppdienst (51 bzw. 50 Prozent) nachgefragt. Entsprechend steigt dort auch die Nachfrage nach Serviceleistungen am Fahrzeug weiter an (73 Prozent).

In der gesamtwirtschaftlich angespannten Situation spielen bekanntlich die Fuhr-

parks eine wichtige Rolle als Trendindikator. Gefragt nach konkreten Reaktionen auf die Krise, nannten nur sechs Prozent eine Flottenverkleinerung, während Spriteinsparungen (14 Prozent) und geringere Motorgröße (sieben Prozent) dagegen öfters „ins Spiel“ gebracht wurden.


Grundsätzlich ist bei den Flotten ein verhaltenes Wachstum zu erwarten: Betrachtet man den Saldo aus prognostiziertem Wachstum minus erwartetem Rückgang in den kommenden drei Jahren, liegt dieser bei deutschen Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten bei null, bei bis zu 99 Beschäftigten immerhin bei 14 Prozent. Im Feld 100 bis 999 Mitarbeiter errechnet sich ein Wert von minus drei Prozent und ab 1.000 Beschäftigten ein Wert von plus zwei Prozent.

„Alles in allem keine Talfahrt, und das trotz Finanzkrise und wirtschaftlich schwierigen Zeiten“, so Ralf Woik, verantwortlich für den CVO in Deutschland. „Das Barometer



Foto: Konstantin-Gastmann/pixeldate

zeigt, dass die Unternehmen auf Mobilität offenbar auch in schwierigeren Zeiten nicht verzichten können und wollen.“

Besonders bei Großunternehmen bleibt die weitere Entwicklung aber der Studie nach spannend: 30 Prozent planen zwar eine Änderung der Firmenwagenpolitik, schätzen aber die Bereitschaft ihrer Fahrer, beispielsweise auf kleinere Autos umzusteigen, mit 22 Prozent relativ gering ein. Bei kleinen Unternehmen liegt dieser Wert dagegen schon bei 38 Prozent. Grund: Dort spielt die Mitarbeitermotivation durch Dienstwagen nicht eine derartige Rolle (14 statt 26 Prozent). RED 



### Personalie: Herrchen und Nissan gehen getrennte Wege

Siegfried Herrchen, Leiter Großkunden und Flotten bei der Nissan Center Europe GmbH in Brühl, hat das Unternehmen verlassen. Seine Aufgaben werden nach Angaben von Nissan bis auf Weiteres kommissarisch von Markus James, Manager Mietwagen und Used Cars, wahrgenommen. Über die Gründe für die Trennung – Herrchen gehörte mit einer Betriebszugehörigkeit von fast zwanzig Jahren quasi zum Inventar von Nissan – wird derzeit in der Branche trefflich spekuliert. Insidern zufolge soll es zu einem Zerwürfnis mit dem ehemaligen Händlernetzentwickler und derzeitigen Vertriebsdirektor von Nissan Deutschland, Oliver Christoph, gekommen sein.

# Das Aus für Leasing-Reifenpauschalen.

Die Reifenpauschale von A.T.U. – garantiert ohne Auf,,schlag“.



Wählen Sie Ihren Reifenpartner selbst – und sparen Sie! Denn: die A.T.U.-Reifenpauschale wird analog zu Ihren Leasing-Laufzeiten kalkuliert, auch bei Kauffuhrparks möglich. Ihr Vorteil: Kein Mehraufwand bei gleichzeitigem direkten Einsparungspotential. Kontakt: Telefonisch unter 0180 5 33 44 00\* oder per Email [b2b@de.atu.eu](mailto:b2b@de.atu.eu).

(\*0,14 Euro/Min. **ARCOR**, ggf. abweichende Tarife aus den Mobilfunknetzen)

**A.T.U.**  
Die Nr. 1 Meisterwerkstatt