

# Fünfzehn Fragen

**Verkaufsprofi** | Von Anfang an bewegte sich der Diplom-Betriebswirt (BA) **Andreas Kunkat** beruflich auf der Verkaufsschiene: Nach einem Trainee-Programm bei Enterprise Rent-A-Car in Seattle baute er von 2001 bis 2007 das Firmenkundengeschäft für den Vermieter in Deutschland mit auf. Danach wechselte er zu Sixt Leasing, zunächst als Gebietsverkaufsleiter und ab 2009 als Director Sales für das Neukundengeschäft in Deutschland. Zusätzlich hatte er dort seit 2011 das Amt des Head of International Sales inne. Am 1. Oktober wechselte Kunkat zur ALD Automotive nach Hamburg, wo er sich seither als Direktor Vertrieb um die Verkaufsbelange kümmert.



**Andreas Kunkat**

Direktor Vertrieb ALD Automotive

»Wer sich kein Ziel setzt, kann es auch nicht erreichen.«

- 1. Was bedeutet das Auto für Sie persönlich?**  
Freiheit, Mobilität, Flexibilität.
- 2. Diesel oder Benziner, Automatik oder Handschalter?**  
Beruflich bedingt: Automatik & Diesel.
- 3. Welcher Satz oder welches Wort ist für Sie ein „rotes Tuch“?**  
„Dafür bin ich nicht zuständig.“
- 4. Worüber können Sie lachen?**  
Über im Dialekt vorgetragene Comedy bzw. Kabarets.
- 5. Was ist für Sie eine Versuchung?**  
Ein guter Espresso mit einem Stück dunkler Schokolade.
- 6. Schenken Sie uns eine Lebensweisheit.**  
Wer sich kein Ziel setzt, kann es auch nicht erreichen.
- 7. Für welches Thema wären Sie der ideale Telefonjoker?**  
Geschichte, Politik, Geografie und Musik.
- 8. Mit wem würden Sie gerne für einen Tag tauschen?**  
Eric Clapton bei einem Konzert in einer ausverkauften Konzerthalle.
- 9. „Entschleunigen“ bedeutet für Sie ...?**  
Musik zu machen. Ich spiele Gitarre und singe. Musik kann nur entstehen, wenn man loslässt.
- 10. Ein Feature, das Sie bei Autos für absolut überflüssig halten.**  
Automatische Einparkhilfe.
- 11. Nennen Sie uns drei automobiler Highlights/Erfindungen.**  
Ich bin sehr viel unterwegs somit freue ich mich über: Navigationssysteme inklusive funktionierender Stauumgehungsführung, eine gute Media-Schnittstelle und einen Cup Holder.
- 12. Welche Musik hören Sie unterwegs?**  
Classic Rock, Blues, Country und Soul aus meiner umfangreichen Sammlung – niemals Radio.
- 13. Was regt Sie beim Autofahren am meisten auf?**  
Lange Baustellen und Staus.
- 14. Was sagt man Ihnen nach?**  
Dass ich zielstrebig, umsetzungsstark und authentisch bin.
- 15. Was macht ALD Automotive für Sie so interessant?**  
Aus meiner vertrieblichen Sicht reizt mich das breite Produktportfolio von der Finanzierung über den Full Service bis hin zum reinen Fuhrparkmanagement bei einer sehr starken internationalen Präsenz. In meiner täglichen Arbeit freue ich mich, auf die langjährige Erfahrung meiner Kollegen und des Managements zurückgreifen zu können, was uns zu einer der solidesten und zuverlässigsten Leasinggesellschaften im Markt macht.