

Leute heute

Uwe Kirsten,

bisher Leiter Flotten und Gebrauchtwagen bei Kia Motors Deutschland, ist Mitte Juni als Manager Fleet zur Nissan Center Europe GmbH gewechselt. Er folgt in dieser Position auf Arthur Wirtz, der bereits seit dem 1. März bei Renault Deutschland die Direktion Qualität und Kundendienst leitet. Wer bei Kia auf Kirsten folgt, stand zum Redaktionsschluss noch nicht fest.

Philipp Waldmann

(48) leitet seit 15. Mai den Vertrieb von Seat Deutschland. Der ehemalige Geschäftsführer von HPI Fleet folgt auf Knut Krösche, der zu VW Financial Services wechselt und dort den Bereich International Fleet verantwortet. Der Diplom-Wirtschaftswissenschaftler war in der Vergangenheit auch bei Ford und DaimlerChrysler tätig. Von 2006 bis 2010 leitete er als Business Development Director den Vertrieb der Fleet Logistics.

Rainer Spielmann

(48) ist seit 1. Juni neuer Leiter Key Account bei Europcar. Er folgt auf Dr. Julius Heintz und berichtet an Allbrecht Tillmann, Director Sales. Bei Europcar war Spielmann schon zu Beginn seiner beruflichen Laufbahn als Field Sales Manager tätig, nachdem er 1988 bei der Sixt AG einstieg und unter anderem als Airport Manager am Frankfurter Flughafen arbeitete. Danach folgten weitere Stationen bei British Airways und Tchibo, in denen Spielmann maßgeblich die Neuausrichtung des Vertriebs verantwortete. 1999 wechselte er zur Steigenberger Hotels AG, wo er verschiedene Positionen innehatte, zuletzt als Head of Marketing.



Foto: Baris Turak/panthermedia

Wachstumsmarkt

Wie die jährlichen Fuhrparkbefragungen von Dataforce ergeben, nimmt der Trend zu Leasing weiter zu.

Der Anteil von Fuhrparks mit Leasingfahrzeugen befindet sich in Deutschland seit sechs Jahren in einem kontinuierlichen Aufwärtstrend: Nach einem stetigen Wachstum in den Jahren 2005 bis 2008 und einem kurzzeitigen Rückgang in allen Fuhrparkgrößenklassen im Jahr 2009 wurden 2010 die Werte von 2008 in allen vier Größenklassen übertroffen. Zu diesem Ergebnis kommt das Marktforschungsinstitut Dataforce, das jährlich über 60.000 Fuhrparkleiter befragt.

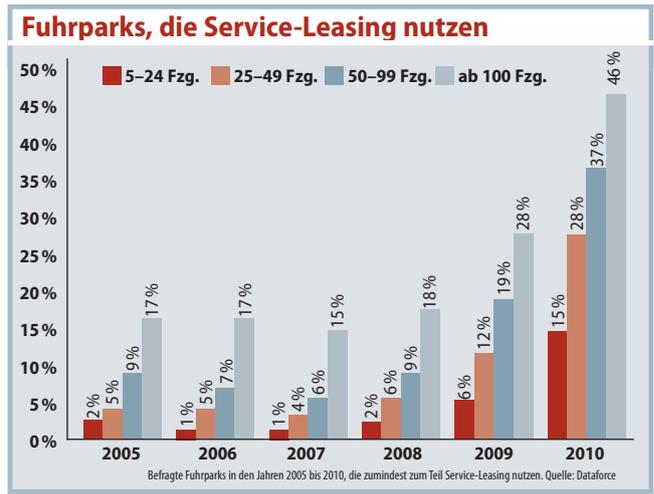
Setzen in kleinen bis mittleren Fuhrparks mit fünf bis 24 Fahrzeugen weit über die Hälfte der Fuhrparkleiter Leasingfahrzeuge ein, sind es in

großen Flotten mit über 100 Fahrzeugen bereits über 70 Prozent der Fuhrparks.

In allen Fuhrparkgrößenklassen ist die Nutzung von

Leasingangeboten mit Servicekomponenten im Laufe der letzten Jahre massiv angestiegen. In den kleinen bis mittleren Flotten mit bis zu 24 Einheiten hat die Verbreitung von Service-Leasing seit 2005 von zwei auf 15 Prozent zugenommen (siehe Grafik). In Flotten mit 25 bis 49 Fahrzeugen entwickelte sich der Anteil im gleichen Zeitraum von fünf auf 28 Prozent und in Fuhrparks mit 50 bis 99 Fahrzeugen von neun auf 37 Prozent.

Auch in großen Flotten mit über 100 Fahrzeugen setzen 46 Prozent und damit knapp dreimal so viele Fuhrparkleiter wie noch 2005 auf Service-Leasing. RED Af



Nächster Baustein

Mit dem Mietwagenservice „Kia Rent“ richtet sich der Importeur nun auch an gewerbliche Kunden.

Gewerbekunden können jetzt den neuen Mietwagenservice „Kia Rent“, mit dem der Importeur das Flottenprogramm „Kia Fleet Services“ ergänzt, in Anspruch nehmen.

Wie Kia mitteilte, zielt das Programm in erster Linie auf Kunden, die einen Werkstatt- oder Unfallersatzwagen benötigen ab (siehe auch S. 18/19 in der Mai-Ausgabe der Autoflotte). Doch Modelle wie Picanto, ceed & Co. dürfen die

Händler auch als reguläre Mietwagen anbieten – bei einer auf 30 Tagen pro Fahrzeug begrenzten Mietdauer. Die Tarife könnten die Betriebe frei gestalten, hieß es in einer Mitteilung.

„Kia Rent‘ ist ein weiterer wichtiger Baustein in unserer Servicestrategie, die auf eine hohe Kundenzufriedenheit zielt“, betont Martin van Vugt, Geschäftsführer (COO) von Kia Motors Deutschland.



„Durch die Neuwagen, die unsere Händler künftig zur Vermietung bereithalten, bekommen unsere Kunden zum einen hochwertige Ersatz- oder Mietfahrzeuge. Zum anderen machen sie zugleich eine Testfahrt in einem unserer aktuellen Modelle und lernen das Fahrerlebnis kennen und schätzen.“ RED Af



„Mein Fuhrpark. Meine Entscheidung. Mein Erfolg.“

Volle Kostenkontrolle steht bei Ihrem Fuhrpark im Fokus. Sie wollen optimale Entlastung im Tagesgeschäft durch exzellente Beratung und Betreuung. Gut, wenn man einen Partner hat, der Ihre Herausforderung versteht. Die Deutsche Leasing kann dieser Partner für Sie sein. Ganz gleich, ob maßgeschneiderte Finanzierungslösungen oder umfassende Serviceleistungen. Die Deutsche Leasing bietet Ihnen dabei höchste Seriosität und Zuverlässigkeit – und damit das gute Gefühl, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Für die Zukunft und den Erfolg Ihres Unternehmens. www.deutsche-leasing.com