

Erfolgsgeschichte

Die Fleetcar+Service Community (F+SC) hat mittlerweile rund 70.000 Fahrzeuge im Bestand.

Im Mai 2006 schlossen sich etliche inhabergeführte Volkswagen- und Audi-Betriebe zur Fleetcar+Service Community (F+SC) zusammen. Ihr Ziel: bundesweit einheitliche Beratungs-, Vertriebs- und Servicestandards für Flottenkunden.

Heute hat die erste händler-eigene FPM-Gesellschaft Deutschlands nach eigenen Angaben 3.500 Geschäftskunden mit einem Fahrzeugbestand von rund 70.000 Autos. „Wir suchen und sichern den Vorsprung im Wettbewerb durch persönlichen Service“, erläutert Manfred Sensburg, Geschäftsführer der F+SC.

Laut Sensburg verfügen die Automobil-Markenhändler von F+SC über umfassendes Fuhrpark-Know-how und erfüllen die gleichen hohen Vertriebs-, Beratungs-

und Servicestandards. Mittelpunkt des immer noch einzigartigen Konzeptes sind zertifizierte Fuhrparkmanagementberater.

Zum Aufgabengebiet der persönlichen Berater gehören unter anderem die Fuhrparkanalyse, -beratung und -verwaltung, die Beschaffung von Ersatzfahrzeugen sowie die Organisation von Probefahrten im gesamten Bundesgebiet, die Beratung bei der Entwicklung einer Car Policy und von Gehaltsumwandlungsmodellen, die Konditionsverhandlungen mit den Herstellern sowie die Wartung, Reparatur, Rücknahme und Verwertung der Fahrzeuge. Damit liegt die gesamte Wertschöpfungskette in einer Hand. Ferner werden Flotten auch bei der ökologischen Ausrichtung des Fuhrparks



beraten. Aus diesem Portfolio werden laut F+SC modulare Lösungen auf die individuelle Situation des Kunden maßgefertigt abgestimmt.

Stolz ist man bei der F+SC auch auf die kostenfreie 24-Stunden-Hotline, die sich um Schadensfälle kümmert und sowohl Entscheidern wie einzelnen Nutzern bundesweit zur Verfügung steht.

Zum F+SC-Kundenkreis gehören unter anderem Luft-hansa, RWE, Jenoptik, Vattenfall und REWE. Kundenseitig unterhalten rund 60 Prozent einen überregionalen und rund 40 Prozent einen regionalen Fuhrpark.

Auf die ständig steigende Nachfrage nach Mietfahrzeugen hat F+SC nach eigenen Angaben durch Kooperationsverträge mit großen Autovermietern reagiert. „Unsere Flot-

tenkunden fragen vermehrt nach Angeboten, mit denen sie ihren wachsenden Bedarf an Interimsmobilität decken können“, so Sensburg. Alle F+SC-Partnerbetriebe können zu einheitlichen Konditionen und Mietbedingungen auf die Dienstleistungen der Autovermieter zurückgreifen. Zudem wird garantiert, dass nur Fahrzeuge aus dem VW-Konzern zum Einsatz kommen.

Derzeit hat F+SC 31 eigenständigen Mitglieder, die an bundesweit 48 Standorten einheitliche Leistungen anbieten. Zum F+SC-Netzwerk gehören neben den Autohäusern Christl, Knubel, Luft und Pattusch als Gründungsgesellschafter weitere 18 Händler als sogenannte Vollpartner, die Vertriebs- und Serviceleistungen garantieren, wie auch neun Servicepartner. RED

ASL Fleet Services: Citroën C4 ist Service Champ des 2. Quartals

Im Rahmen der „Service Champ-Serie“ bietet ASL Fleet Services den Citroën C4 HDi 110 Business Class mit manuellem Sechsgangschaltgetriebe bis zum 31. Juli zu einer attraktiven Full-Service-Leasingrate von 289 Euro monatlich an. Das Leasingangebot mit einer Laufzeit von 48

Monaten bei einer jährlicher Laufleistung von 30.000 Kilometern umfasst Wartung und Service. Besonderes Plus: Neben Sommerreifen beinhaltet das Paket für den 112 PS starken und mit einem Normverbrauch von 4,6 Litern (CO₂: 119 g/km) erfreulich sparsamen Franzosen auch einen Satz Winterreifen auf Alufelgen.

Vierter „Streich“

Die Select AG hat für die freie Kfz-Werkstattkette Auto Service Partner 40 Ford C-Max geordert.

Neuer Großauftrag für Ford und den Ford-Partnerbetrieb Hugo Pfohe in Hamburg: Bereits zum vierten Mal hat die Select AG eine große Charge Ford-Fahrzeuge in Empfang genommen. Sie kommen als Werkstatt-Ersatzfahrzeuge bei einer freien Kfz-Werkstattkette ASP (Auto Service Partner) zum Einsatz. Dieses Mal waren es 40 silberne C-Max „Trend“ mit 105 PS starkem 1,6-Liter-Ben-

zinmotor. Die Select AG hatte in den vergangenen Jahren bereits 280 Ford Fiesta bestellt. Das Unternehmen bietet den ASP-Werkstätten an, die Vans auf Leasingbasis zu beziehen.



Als Leasingpartner fungiert die ALD Lease Finanz.

Stephan Westbrock, Vorstand Vertrieb der Select AG: „Wir freuen uns, bei dieser Aktion das Angebot an unsere Partner um den neuen, attraktiven Ford C-Max erweitern zu können. Auch möchte ich unsere große Zufriedenheit bei der Kooperation mit unseren Partnern Hugo Pfohe

und der ALD Lease Finanz nicht unerwähnt lassen. Alles lief auch bei dieser vierten Aktion für die Beteiligten höchst erfreulich ab.“

Carsten Blume, GK-Verkaufsleiter bei Hugo Pfohe: „Wir freuen uns sehr, dass wir auch bei der Bestellung der C-Max wieder Partner der Select AG sein durften.“ Im März 2010 hatte das Autohaus die letzte Tranche von damals insgesamt 90 Fiesta an die Select AG ausgeliefert. RED

Michael Sazinger, Leiter Verkauf Großabnehmer bei Ford (rechts), und Stephan Westbrock, Vorstand Vertrieb der Select AG



CAMPIONI

FIAT 500 UND FIAT DUCATO ERNEUT AUF PLATZ 1.



Die Seriensieger haben wieder zugeschlagen. Bereits zum vierten Mal in Folge sichert sich der Fiat 500 den Flotten-Award der „Autoflotte“* bei den „Minis“. Als einziges Fahrzeug gewinnt er sowohl die Import- als auch die Gesamtwertung. Die Importwertung „Transporter“ geht an den Fiat Ducato – seit 2002 verteidigt er hier erfolgreich seinen Titel. Vielen Dank für Ihr Vertrauen!

WIR HABEN DAS ANGEBOT. SIE HABEN DIE WAHL.



DIE FLOTTENSPEZIALISTEN

* www.autoflotte.de (Stand: 13.04.2011)