

# Kontaktgeschäft

**Die VR Leasing hat die Ausschreibung des Wohnungsbaunternehmens GBW Management gewonnen.**

Beim Münchner Wohnungsbaununternehmen GBW Management kommen seit Kurzem 28 Leasingfahrzeuge von VR Leasing zum Einsatz. Der Kontakt kam über die DZ Bank zustande.

„Innerhalb von nur einer Woche ist es uns gelungen, in zwei Tranchen die jeweils 14 Fahrzeuge des Typs Opel Combo und VW Caddy auszuliefern“, so Thorsten Geiger, Regionaler Verkaufsleiter der VR Leasing.

Als herstellerunabhängiger Fuhrparkspezialist konnten die Eschborner die GBW nach

eigenem Bekunden hinsichtlich aller Hersteller- und Fahrzeugtypen neutral beraten und kundenspezifische Serviceleistungen entwickeln. „Wir unterstützen den Kunden bei der Erneuerung seines Fuhrparks und entlasten ihn dabei nachhaltig von administrativen Aufgaben“, erläutert Alexander Wohlfeld, Vertriebsleiter bei der VR Leasing. „Damit erweist sich die Kooperation mit unserer Muttergesellschaft DZ Bank als rundum gelungen.“

Und wie sieht das der Kunde selbst? „Ausschlaggebend



Thorsten Geiger (VR Leasing), Wolfgang Trübenbacher (Verkauf Großkunden, Opel Häusler) und Edwin Strele (GBW) bei der Übergabe der insgesamt 14 Einheiten großen Opel-Combo-Tranche (v.l.)

waren für uns die gute Beratungsleistung, die attraktiven Konditionen sowie eine klare und konstante Kalkulation über die gesamte Vertragslaufzeit“, begründet Edwin Strele,

Leiter Unternehmenssicherheit und verantwortlich für den Fuhrpark bei der GBW Management, den Zuschlag für die genossenschaftliche VR Leasing. RED

## Netzwerk von Euromaster wächst weiter

Euromaster setzt seine Expansionsstrategie konsequent fort und baut sein bundesweites Servicecenter-Netz mit Franchisepartnern weiter aus. „Wir freuen uns über die sehr positive Resonanz auf unser Franchiseangebot und heißen unsere neuen Partner, Reifen Fuchs in Aglasterhausen, Reifenservice Enggruber in Gangkofen, Reifenservice Relypark in Michelstadt/Odenwald, Reifen Mittag in Borna, Elbers in Stadtlohn und CarWorks in Esslingen, in unserem Netzwerk willkommen“, so

Alexis Garcin, Geschäftsführer von Euromaster Deutschland und Österreich. Noch vor dem Start der Frühjahrsaison sollen weitere Betriebe dazukommen. „Durch die sehr positiven Reaktionen auf unser Angebot sind wir mit der Akquise schon weiter als geplant“, erklärt der für den Netzausbau verantwortliche Franz Häring. Dank der sechs Neuzugänge ist Euromaster nunmehr mit insgesamt 324 Servicecentern auf dem deutschen Markt vertreten. Den aktuellen Bestand an Flotten- und Leasingkunden beziffert das Unternehmen auf mehr als 1.000.

# Erfreuliche Zahlen

**Die Mobility Concept GmbH meldet ein in jeder Beziehung erfolgreiches Geschäftsjahr 2010.**

So konnte der in Oberhaching ansässige Flottendienstleister im vergangenen Jahr nach eigenen Angaben neben kleineren und mittleren Flotten auch größere Interessenten mit mehr als 1.000 Fahrzeugen von seiner Dienstleistungsstärke überzeugen und als Neukunden gewinnen.

Vor diesem Hintergrund wuchs das Neugeschäft von knapp 90 Millionen Euro in 2009 auf 112 Millionen in 2010. Das entspricht einer Wachstumsrate von rund 25 Prozent. Parallel dazu stieg das Geschäftsvolumen von 239

Millionen auf 252 Millionen Euro, was einer Wachstumsrate von knapp sechs Prozent entspricht. Der von Mobility Concept verwaltete Fahrzeugbestand erhöhte sich dabei im vergangenen Jahr um 5,13 Prozent auf 18.520 Einheiten.

Naveen Kohli, als Geschäftsführer zuständig für den Vertrieb, sieht für das Jahr 2011 große Chancen: „Die Unternehmensphilosophie von Mobility Concept fußt auf der Kontinuität von Geschäftsbeziehungen. Diesem Grundsatz folgend werden wir uns wie bisher auch im lau-

fenden Jahr anstrengen, Neu- und Bestandskunden vom Anspruch ‚Qualität vor kurzfristig subventioniertem Geschäft‘ zu überzeugen.“

Außerdem strebt Mobility Concept offizieller Verlautbarung nach eine Verbesserung der Produktivität durch konsequente Weiterentwicklung der vorhandenen IT-Anwen-

dungen im Bereich Neufahrzeugkonfiguration an. Ein wichtiger Schritt in diese Richtung wird insbesondere das „Going Life“ der neuen Online-Anwendung für die Kunden, das Mobility Concept Online Portal (kurz MCOP), im vierten Quartal 2011 sein.

Eine weitere Neuigkeit ist, dass Ralf Knaier (34) im Februar mit Prokura ausgestattet wurde. Der gelernte Kaufmann kam bereits kurz nach der Gründung von Mobility Concept im Jahr 2000 zum Unternehmen und hat seither als Bereichsleiter Service diesen Bereich maßgeblich mit aufgebaut. RED

Seit Februar mit Prokura ausgestattet: Ralf Knaier, Bereichsleiter Service bei Mobility Concept



SHIFT the way you move



## DER NEUE NISSAN JUKE. URBAN PROOF ENERGISED.

### MOTIVATIONSSCHUB AUF 4 RÄDERN.

Gestatten: Ihr neuer Kollege NISSAN JUKE. Energiegeladen, stylisch und frech kommt der sportliche Crossover schon auf dem Weg zum Job groß raus. Bis zu 140 kW (190 PS) sorgen im Arbeitsalltag für jede Menge Power. Dank 5 serienmäßigen Türen steigen Ihre Kunden und Mitarbeiter inkl. Gepäck ganz bequem ein. Erleben Sie pure Energie – im neuen JUKE. Bei vielen NISSAN Händlern erhalten Gewerbetreibende attraktive Sonderkonditionen. Fragen Sie uns danach!

Weitere Infos unter [www.nissan.de](http://www.nissan.de) oder 0 18 02/11 00 11 (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz, Mobilfunkpreise max. 0,42 €/Min.)



5-Türer im sportlichen 2-Türer-Design

### JUKE ACENTA

1.6 l Benziner, 86 kW (117 PS)

AB **€ 15.453,78\***

- drei Ausstattungsvarianten
- auch als Diesel und mit Automatik erhältlich
- als 4x2 oder mit ALL MODE 4x4
- 6 Airbags
- Bluetooth®-Schnittstelle mit Freisprecheinrichtung
- Bordcomputer
- ABS, EBD, ESP
- Geschwindigkeitsregelanlage mit Speed Limiter

### JETZT PROBE FAHREN

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 8,1, außerorts 5,3, kombiniert 6,3; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 147,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm)  
Abb. zeigen Sonderausstattungen. \*Der Preis versteht sich netto zzgl. MwSt. auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers NISSAN CENTER EUROPE GMBH.