

Neukundenakquise

Die Hamburger Leasinggesellschaft ALD Automotive hat NCR von ihren Dienstleistungen überzeugt.

Nach 2009 setzt die ALD Automotive auch im Jahr 2010 ihre Erfolge im Neukundengeschäft fort. So haben die Hamburger nach eigenen Angaben vor Kurzem NCR, einen international führenden Anbieter von Geldautomaten und Kassensystemen, für sich gewinnen können. Das weltweit agierende Unternehmen ist unter anderem Marktführer im Bereich SB-Kassen für den Handel.

Ende Februar übergab Alexander Worf, Account Manager der ALD Automoti-

ve, insgesamt 61 Opel Zafira an die NCR GmbH in Augsburg, der deutschen Niederlassung des in den USA beheimateten Technologiekonzerns. Sie kommen dort in erster Linie im Kundenservice zum Einsatz. Darüber hinaus plant NCR offiziellem Bekunden nach, in den kommenden Monaten weitere Firmenwagen wie Opel Insignia, Audi A4 und A6 zu bestellen. Aktuell umfasst die deutsche NCR-Flotte knapp 190 Fahrzeuge.

„Ausschlaggebend für die ALD Automotive waren zum



Schlüsselübergabe (v.l.n.r.): Torsten Zysk (Leiter Opel-Flottenzentrum), Regine Müller (FP-Management NCR), Klaus Budich (Supplier Manager NCR) und Alexander Worf (Account Manager ALD Automotive)

einen die optimalen Leasingbedingungen und zum anderen die globale Aktivität des Anbieters“, begründet Klaus Budich, Supplier Manager NCR, die Zusammenarbeit. So hat die ALD Automotive beispielsweise die Leasingverträge dem Fahrzeugeinsatz ent-

sprechend differenziert: „Die Laufzeit-Laufleistungs-Kombination haben wir auf die unterschiedlich großen Einzugsgebiete der Servicetechniker abgestimmt“, so Worf.

Insgesamt hat NCR sich laut ALD für Full-Service-Leasing entschieden. RED Af

Autorola weiter auf Wachstumskurs

Das Autoauktionshaus Autorola hat das Jahr 2009 erfolgreich abgeschlossen. Wie das Unternehmen bekannt gab, stieg der Umsatz im Vergleich zu 2008 um 25 Prozent. In 6.500 Onlineauktionen wurden dabei über 55.000 Fahrzeuge an registrierte Händler vermarktet. International stieg deren Anzahl gegenüber 2008 um 30 Prozent auf rund 84.000. In diesem Jahr soll der Marktanteil im Online-Remarketing weiter ausgebaut werden. „In Deutschland strebt Autorola weiteres Wachstum im Bereich der Flottenbetreiber, Leasing und Autovermieter an. Auf der Produktebene werden Themenauktionen wie Mietwagenrückläufer oder Unfallfahrzeuge weiter ausgebaut, um Käufern spezifischere Ware in attraktiven Auktionen anbieten zu können.

Zudem wird die Einführung eines Festpreisformats („Sofort-Kaufen“) unser Angebot für Käufer und Verkäufer vervollständigen“, so Rainer Krösing, Geschäftsführer von Autorola Deutschland (siehe auch S. 11).

Sixt weitet Präsenz im Mittleren Osten aus

So arbeiten die Pullacher in Jordanien seit Kurzem mit einem neuen Franchisepartner zusammen, um das Wachstum weiter zu forcieren. Dazu soll das Stationsnetz von gegenwärtig zwei Stationen in Amman und einem Servicepoint am Flughafen von Amman selektiv ausgebaut werden. Ferner bietet Sixt in Jordanien nach eigenen Angaben fortan neben der klassischen Autovermietung auch das Produkt „Limousine Service“ sowie Langzeitmieten für Geschäftskunden an.

Füchse für das DRK

Der DRK Kreisverband Cuxhaven-Hadeln nahm in der Autostadt in Wolfsburg 120 VW Fox in Empfang.

Damit setzen die „Rotkreuzler“ ihre Geschäftsbeziehung mit dem Cuxhavener VW-Händler Manikowski und der Volkswagen Leasing weiter fort.

Offiziell Bekunden nach nutzt der DRK Kreisverband Cuxhaven-Hadeln bereits seit 1998 vereinzelt das Angebot der Braunschweiger. 2003 sei es dann gemeinsam mit dem Autohaus Manikowski gelungen, diese Beziehungen auszubauen. „Damals

konnten wir das DRK, genauer gesagt den Kreisverband Cuxhaven-Hadeln, davon überzeugen, dass sich unser Leasingangebot durchaus in der Breite lohnt“, so Manikowski-Mitarbeiter Uwe Flickenschild. Seither wurde die erste Charge



von 80 über die VW Leasing geleaste VW Polo durch VW Fox ersetzt und sogar auf 100 Fahrzeuge aufgestockt.

„Das Angebot der Volkswagen Leasing inklusive der eingeschlossenen Dienstleistungen Wartung & Verschleiß sowie der Versicherung über den VW Versicherungsdienst konnte einfach überzeugen“, weiß Flickenschild. Zudem mache das Leasingmodell offenbar aufgrund der hohen

Zufriedenheit und dem hervorragenden Kontakt, der mittlerweile zum DRK aufgebaut wurde, Schule. Das sei der Grund, warum man nun in der glücklichen Lage sei, 120 weitere geleaste VW Fox ausliefern zu können.

Die große Bedeutung dieses Geschäfts für die VW Leasing hebt Uwe Scholz, Leiter Vertrieb Großkunden Nord/West, gesondert hervor: „Wir freuen uns sehr über das große Vertrauen, das uns seitens des DRK entgegengebracht wird, und hoffen natürlich, dass wir bald auch weitere Kreisverbände von unserer Leistungsfähigkeit überzeugen können.“ RED Af

DER RENAULT LAGUNA GRANDTOUR: AUSGEZEICHNETE QUALITÄT. AUSGEZEIGNETER PREIS.



LAGUNA GRANDTOUR EXPRESSION DCI 110 FAP ECO² 81 KW (110 PS)

Leasingsonderzahlung: 0,- €
Monatl. Rate: 269,- €*
Laufzeit: 36 Monate
Gesamtaufleistung: 60.000 km

**OHNE ANZAHLUNG:
269,- €/Monat***

www.renault.de



UND EINER DER ZUVERLÄSSIGSTEN SEINER KLASSE. Der Laguna teilt sich in der ADAC-Pannenstatistik** bei den 2008 zugelassenen Fahrzeugen den 2. Platz mit namhaften deutschen Wettbewerbern und bestätigt als Sieger der J.D. Power Kundenzufriedenheitsstudie*** auch 2009 den hohen Renault Qualitätsanspruch. Neben diesen Auszeichnungen bietet z. B. der Renault Laguna Grandtour Dynamique dCi 110 FAP eco² nicht nur einen verbrauchs- und schadstoffarmen Euro-5-Motor, sondern auch eine umfangreiche Serienausstattung. Tempopilot, Einparkhilfe hinten, Klimaautomatik, Bluetooth-Freisprecheinrichtung und das integrierte Navigationssystem Carminat TomTom machen ihn zum idealen Flottenfahrzeug. **Der Renault Laguna Grandtour – mit relax pro Leasing jetzt schon ab 269,- €* monatlich, inkl. 3 Jahren Wartung, 3 Jahren Verschleißreparaturen und 3 Jahren Garantie.**

Renault empfeht 



Gesamtverbrauch (l/100 km) innerorts/außerorts/kombiniert: 6,1/4,3/4,8; CO₂-Emissionen: 127 g/km (Werte nach EU-Norm-Messverfahren).

*Preise sind Nettoangaben zzgl. gesetzlicher USt. Enthalten ist ein Renault Komfortservice-Vertrag: Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie, inkl. Mobilitätsgarantie sowie alle Wartungskosten und Verschleißreparaturen für die Vertragsdauer (36 Monate bzw. 60.000 km ab Erstzulassung). Ein Angebot der Renault Leasing für Gewerbekunden. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern. ** Quelle: Auswertung der ADAC-Pannenstatistik 2008, ADAC Motorwelt 5/2009, Segment Mittelklasse. *** Segment Mittelklasse. Abbildung zeigt Sonderausstattung. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.