

## Steigender Bedarf

**Die Fleetcar + Service Community (F+SC) kooperiert mit Avis und Enterprise, um die steigende Nachfrage der Großkunden nach Mietfahrzeugen zu erfüllen.**

Unsere Flottenkunden fragen immer häufiger nach Angeboten, mit denen sie ihren wachsenden Bedarf an Interimsmobilität decken können“, stellt Manfred Sensburg fest. Als Leiter Operatives Geschäft der Fleetcar + Service Community kennt er die Entwicklung in diesem Bereich genau. Denn der Zusammenschluss an inhabergeführten VW- und Audi-Betrieben verzeichnet seit 2009 in der Fläche eine stark steigende Nachfrage nach Mietfahrzeugen.

Sensburg erläutert: „Erstens gilt es, den teilweise sehr starken Anstieg der Lieferzeiten nach bestimmten Mo-

dellen zu überbrücken. Zweitens gehen die Firmen öfter dazu über, zum Beispiel Mitarbeitern in der Probezeit ein Mietfahrzeug statt sofort einen eigenen Dienstwagen zu stellen.“

Aus diesen Gründen hat F+SC bereits im vergangenen Jahr eine Kooperation mit Avis und Enterprise geschlossen. Alle Händler können damit nun auf die Dienstleistungen der beiden Autovermieter zu einheitlichen Konditionen und Mietbedingungen zurückgreifen. Dabei wird aus Sicherheits- und Haftungsgründen auch garantiert, dass alle Mietfahrzeuge in der Zeit

von 1. November bis 30. April obligatorisch mit Winterreifen ausgestattet sind.

Von diesem Angebot machen daher rund 60 Prozent der F+SC-Partner Gebrauch. Die anderen 40 Prozent betreiben eine eigene Flotte oder Autovermietung. Nichtsdestotrotz lässt sich an den Zahlen aus der Kooperation erkennen, wohin die Reise geht. Demnach spielt die Langzeitmiete die größte Rolle. So beläuft sich der Anteil an Monatsmieten auf rund 85 Prozent und der Tagesmieten auf lediglich 15 Prozent.

Insgesamt hat die F+SC bisher durchschnittlich 20 Langzeitanmietungen pro F+SC-Betrieb erfasst. Dabei laufen die Verträge im Durchschnitt zweieinhalb Monate mit einer Laufleistung von 4.000 Kilometern pro Monat. Und die Nachfrage steigt wei-



**Manfred Sensburg: „Verträge über Fahrzeuge in Langzeitmiete nehmen deutlich zu.“**

ter. Sensburg begründet: „Unternehmen wollen ihre Flexibilität generell erhöhen, daher bin ich optimistisch, dass sich die Angebote für unsere Flottenkunden und damit die Auslastung künftig optimal entwickeln wird.“ ASC Af

### Arval: neues Online-Angebot für Gewerbetreibende

Arval Deutschland hat sich entschieden, sein Leasingprodukt „Lease pro“ zukünftig mittels des EASY+ Software-Services der Berliner Carano Software Solutions online anzubieten. Speziell Gewerbetreibende und Freiberufler mit bis 20 Fahrzeugen können so zukünftig herstellerübergreifend Fahrzeuge konfigurieren und Leasingraten auf der Webseite von Arval kalkulieren. Ralf Woik, Director Marketing & Communications bei Arval Deutschland, betont: „Für uns ist ein umfassendes Serviceangebot besonders wichtig, um Interessenten von Anfang an

von unserer Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Carano bietet hier mit EASY+ eine bewährte und flexible Leasingportal-Lösung. Die Einsatzmöglichkeit als Software-Service ist wirtschaftlich sehr attraktiv.“ Ralf Holtkamp, Geschäftsführer der in Berlin ansässigen Carano Software Solutions ergänzt: „Wir freuen uns, dass wir mit Arval Deutschland einen weiteren führenden Fuhrparkdienstleister von EASY+ überzeugen konnten. Mit ausgereifter Technik und variablen Nutzungsmodellen ermöglichen wir unseren Kunden die Erschließung neuer Marktpotenziale auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten.“

## EDV-Löwen

**Die Peugeot Hanse hat 24 Peugeot 308 SW an den EDV-Dienstleister Top IT Solution übergeben.**

Die zwei Dutzend silbermetalllicfarbenen, 109 PS starken 308 SW Tendance HDi FAP 110 kommen fortan beim EDV-Dienstleister im Außendienst zur Kundenbetreuung zum Einsatz.

„Der 308 SW ist ideal für diesen Einsatz. Der großzügig und vielfältig nutzbare Innenraum sowie der hohe Komfort sowohl im Stadtverkehr als auch im Langstreckenbetrieb haben uns überzeugt“, so Top-

IT-Solution-Geschäftsführer Michael Kramer.

Bülent Ülgen, Filialleiter Peugeot Hanse, will 2010 mit Modellen wie dem 308 SW weiter im Firmengeschäft wachsen: „Die Peugeot-Modellpalette bietet sehr gute Voraussetzungen für Flottenkunden. Peugeotgehörteuropaweit zu den umweltfreundlichsten Marken mit dem geringsten CO<sub>2</sub>-Ausstoß, wir haben neben der Baureihe 308 weitere

interessante Modelle wie den Crossover 3008, den Kompaktvan 5008 und bis Ende des Jahres auch das Elektroauto

iOn neu im Angebot – und wir können mit unseren Angeboten flexibel auf jeden Bedarf reagieren.“ RED Af



**Filialleiter Peugeot Hanse, Bülent Ülgen, die Geschäftsführer Top IT Solution, Michael Kramer und Kerstin Wendt-Heinrich, sowie Angelo Insolera, Verkauf Businesskunden bei Peugeot Hanse (v. l. n. r.)**