

Leute heute

Karin Teichert

(41) ist neue Geschäftsführerin der Hertz Autovermietung in Deutschland. Sie übernimmt das Steuer von Elyes M'Rad, der das Unternehmen zum 30. September auf eigenen Wunsch verlassen hat.

Teichert ist seit April dieses Jahres bei Hertz und leitet bisher die Bereiche Fleet, Maintenance und Fleet Sales. Zuvor war die studierte Diplom-Kauffrau und Kommunikationswirtin 14 Jahre in verschiedenen Management- und Senior-Management-Funktionen bei General Motors Europa tätig.

Steffen Giebler

ist seit Kurzem neuer Chief Executive Officer beim hersteller- und bankenunabhängigen Fuhrparkmanagement-Unternehmen HPI Fleet & Mobility. Zuvor war Giebler bis zum 31. März dieses Jahres

Geschäftsführer von Masterlease Germany in Hattersheim.

Martin Jahn

(40) ist seit 1. Oktober neuer Chef von Volkswagen Group Fleet International und zeichnet in dieser Funktion für die Leitung des internationalen Flottengeschäfts und des Mehrmarkenvertriebs beim Volkswagen-Konzern in Wolfsburg verantwortlich. Jahn, zuvor seit April 2008 für den konzernweiten Vertrieb der Volkswagen AG in Russland zuständig, folgt auf Dr. Stefan Brungs (Bild unten).

Der 50-Jährige hat ebenfalls zum 1. Oktober die Geschäftsführung Vertrieb, Marketing und Kundenbetreuung von Bugatti Automobiles SAS übernommen.

Klassischer „Win-win-Effekt“

Beim neuen Profit-Sharing-Modell von Chemion zahlt der Kunde nur, wenn durch die Fuhrparkberatung auch tatsächlich Kosten eingespart werden.

Alle Chancen, null Risiko“, lautet das Motto, unter dem der Flottenspezialist sein neues Angebot bei Betreibern von mittleren und größeren Fuhrparks etablieren will. „Wenn wir nichts bringen, kosten wir nichts“, bringt Gerd Clemens, Fleetmanagement-Leiter bei Chemion, das Geschäftsmodell auf den Punkt.

Das Prinzip: Im Rahmen einer detaillierten Analyse verschiedener Fuhrparkbereiche geht Chemion in Vorleistung und errechnet mögliche Einsparungspotenziale. Auf dieser Basis bekommt der Kunde dann ein Angebot. Erst nach der konkreten Umsetzung der Vorschläge, die sich in der Bilanz des Kunden positiv widerspiegeln, bekommt Chemion einen vorher vereinbarten Anteil.

Dabei geht Clemens davon aus, dass Gutes immer noch verbessert werden kann: „Bedarf, Kosten, Leistung und Servicebedingungen sind Faktoren, die sich unter den heutigen dynamischen Marktbedingungen in einem Fuhrpark

schnell ändern.“ Erhebliches Sparpotenzial stecke auch in laufenden Vereinbarungen und Verträgen sowie in der Kontrolle von Abrechnungen.

Gründe für zu hohe Kosten sind nach Ansicht von Clemens unter anderem vermeintlich günstige All-inclusive-Pakete, die je nach Verlauf und Reparaturaufkommen oft deutlich teurer als Einzelabrechnungen werden. Hoher Prüfungs- und Reklamationsbedarf bestehe auch im Garantiebereich und insbesondere bei Kulanzregelungen nach Ablauf der Herstellergarantie. Darüber hinaus tauchten auf Lieferantenrechnungen immer wieder Positionen auf, die den Herstellervorgaben nicht entsprächen, oder beispielsweise Füllmengen, die mengenmäßig nicht in das Fahrzeug passen würden. Clemens: „Jede dritte Werkstattrechnung, die wir prüfen, ist zu bestritten.“

„Abgesehen von der Tatsache, dass die Kunden im Rahmen unseres Profit-Sharing-

Modells kein Extrageld in die Hand nehmen müssen, sind wir uns sicher, dass wir an der Kostenschraube drehen und optimale Rahmenbedingungen für den Betrieb des Fuhrparks schaffen werden. Unser Fuhrpark-Check ist also in jedem Fall eine faire Sache mit „Win-win-Effekt“, erklärt der Chemion Fleetmanage-



Gerd Clemens: „Unser Fuhrpark-Check ist in jedem Fall eine faire Sache mit Win-win-Effekt.“

Kostenbremse

VW Leasing bietet Kunden mit dem KaskoDepot eine Alternative zur normalen Kaskoversicherung.

Anstatt eine Kaskoversicherung abzuschließen, haben Großkunden mit mehr als 100 Fahrzeugen bei der VW Leasing ab sofort die Möglichkeit, ein eigenes Depot anzulegen und anfallende Schäden darüber abwickeln.

Laut VW Leasing können Großkunden mit KaskoDepot in die Eigenverantwortung für Kaskoschäden gehen und gleichzeitig ihr Schadenma-

nagement verbessern. „Damit eröffnen wir neue und maßgeschneiderte Möglichkeiten der Risikoabdeckung“, so Lars-Henner Santelmann, Sprecher der Geschäftsführung der VW Leasing, und ergänzt: „In jedem Fall lohnt sich ein Vergleich, wann die Bildung von Reserven gegenüber einer Kaskoversicherung vorteilhafter ist. Und dabei beraten wir unsere Kunden individuell.“

Im Rahmen von KaskoDepot unterstützt VW Leasing nach eigenem Bekunden ihre Kunden von der Beratung bis hin zur Depotöffnung, -verwaltung und kompletten Schadensabwicklung. Der KaskoDepot-Kunde erhält zudem ein transparentes Reporting, das alle Schäden nach Art und Aufwand auflistet, sodass Ausreißer sichtbar werden und der Fuhrparkverantwortliche beispielsweise sofort mit entsprechenden Maßnahmen wie Fahrtrainings bei verstärkt auftretenden Auffahr- und Abbiegeschäden gegensteuern kann.

RED



SIE TUN ALLES FÜR IHRE KUNDEN. WIR ALLES FÜR SIE.

PEUGEOT PROFESSIONAL. EINFACH MEHR SERVICE.



WIRTSCHAFTLICHKEIT

Niedrige Betriebs-
und Unterhaltskosten

MOBILITÄT

Mobilitätslösungen
für alle Situationen

NACH MASS

Expertenwissen und
Angebote nach Maß

KUNDENNÄHE

Flächendeckendes Netz

NACHHALTIGKEIT

Zum Schutz von
Fahrer und Umwelt³

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 6,6; außerorts 4,9; kombiniert 5,5.
CO₂-Emission in g/km: 144 gemäß RL 80/1268/EWG.

www.peugeot-professional.de

PEUGEOT PROFESSIONAL steht für mehr Kundennähe, maßgeschneiderte Finanzierungs- und Service-Angebote sowie sparsame, umweltfreundliche Fahrzeuge. So gibt es den PEUGEOT 5008 Tendance HDi FAP 110 mit Professional Leasing bereits ab € 260,- im Monat⁴. Oder Sie entscheiden sich gleich für das Easy Professional Leasing mit integriertem Wartungsvertrag. Nähere Informationen erhalten Sie unter www.peugeot-professional.de.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

¹ Gewinner des Flotten-Awards 2010 in der Importwertung Kompaktvans. ² Gewinner in der Importwertung Maxivans. ³ Mehr erfahren Sie auf www.peugeot-professional.de. ⁴ 0,- € Anzahlung, Fahrleistung 25.000 km/Jahr, Laufzeit ab 36 Monate. Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK zzgl. 19% MwSt., Überführung und Zulassung. Das Angebot gilt für gewerbliche Kunden bei Vertragsabschluss bis 31.12.2010. Abbildung enthält Sonderausstattung.