

Unterstützung bei der Fahrzeuglogistik

Hannover Leasing Automotive arbeitet bei Mobilitätsdienstleistungen und Dokumentenverwaltung jetzt eng mit PS-Team zusammen.

Für die Hannover Leasing Automotive (HLA) hat PS-Team die bundesweite Zulassung sowie die Überführung und Rückführung der verwalteten Flottenfahrzeuge übernommen. Zudem kümmern sich die Spezialisten von PS-Team bei den Einsteuerungsprozessen auch um das gesamte Tankkartenmanagement. Alle diese Dienstleistungen sind Bestandteil der Lösung „PS Logic“, deren Umfang individuell nach den Bedürfnissen des Leasingunternehmens zusammengestellt wurde. So wird HLA mit PS

Logic nun auch bei der Überprüfung sämtlicher Verträge, Auftragsbestätigungen und Rechnungen unterstützt.

Durch diese Zusammenarbeit kann die Gründwälder Leasinggesellschaft eigenen Angaben zufolge einen reibungslosen Ablauf sämtlicher Prozesse bei der Ein- und Aussteuerung sicherstellen.

Ein weiterer wichtiger Baustein, den der neue Kooperationspartner der Leasinggesellschaft zur Verfügung stellt, ist die Nutzung von „PS Foodas“ und damit die Briefarchivierung und Dokumen-

tenverwaltung. „Durch die gesamte Zusammenarbeit werden wir bei der Steuerung und Überwachung unserer or-


ganisatorischen Prozesse entlastet und können so unsere Zeit in die wichtige Kundenbetreuung investieren“, sagt Christian L. Braumiller, Leiter Operations bei der Hannover Leasing Automotive. RED 



Foto: Oliver Langsdorf

Auf der Überholspur

Die cambio-Gruppe konnte 2008 die Zahl der Fahrberechtigten in Deutschland von 15.800 auf knapp 19.000 steigern – ein Zuwachs von 19,3 Prozent. Somit liegt das Kundenwachstum des Car-Sharing-Anbieters nach eigenen Angaben über dem durchschnittlichen Zuwachs der deutschen Car-Sharing-Branche, den der Bundesverband CarSharing mit 18,1 Prozent angibt. Im abgelaufenen Jahr stieg die Zahl der cambio-Stationen in Deutschland um 10,4 Prozent, die Zahl der Fahrzeuge um 23,1 Prozent auf 548. Trotz oder gerade wegen der Wirtschaftskrise rechnet Joachim Schwarz, Geschäftsführer der cambio-Gruppe, auch 2009 mit einem gleichbleibend zweistelligen Wachstum und einer Erweiterung des Angebots.

50 Prozent waren gestern

Nach dem attraktiven Aktionstarif „W&V 50“ von Volkswagen Leasing gibt es jetzt für Großkunden mit gültigem VW-Rahmenabkommen ein neues „Schnäppchen“. Sie erhalten für den Flottenbestseller Passat das beliebte Paket „Wartung & Verschleiß“ bei unverändertem Leistungsumfang in Kombination mit einem Leasingvertrag der Volkswagen Leasing ab sofort für nur einen Cent pro Monat. Das Angebot gilt für den Passat und den Passat Variant in allen Ausstattungs- und Motorvarianten bei einer Leasingdauer von 24 Monaten oder weniger und einer jährlichen Laufleistung von bis zu 60.000 Kilometern. Laut Volkswagen ist die Aktion für alle Neubestellungen bis zum 31. August dieses Jahres gültig.

Profitable Kooperation

Die Zusammenarbeit mit Vertragswerkstätten bescherte ALD Automotive in 2008 eine 25-prozentige Umsatzsteigerung im eigenen Werkstattnetz.

Das Umsatzwachstum von 25 Prozent der ALD Automotive betrifft den Bereich Wartung und Reparatur innerhalb des eigenen Werkstattnetzes. Es handelt sich hierbei um eine deutschlandweite Verknüpfung von Vertragswerkstätten, die mit der ALD Automotive kooperieren. „Die guten Zahlen bekräftigen unsere Strategie, partnerschaftlich mit Werkstätten

im After-Sales-Service zusammenarbeiten, in die wir zunehmend aktiv unser Reparaturvolumen steuern“, sagt Klaus Baumgarten, Leiter Technik Reifen-Service der ALD Automotive.

Aktuell kooperiert das Leasingunternehmen mit 1.350 Werkstätten. Es handelt sich um Rahmenvereinbarungen mit den Partnerbetrieben aus, die nach eigenem Bekunden für

beide Seiten zur Win-win-Situation führten.

Die ALD-Kunden profitieren von den Leistungen einer Markenwerkstatt und erhalten zusätzliche Angebote wie einen Hol- oder Bringservice und Ersatzwagen zu Sonderkonditionen. Außerdem können sie die nächstgelegene Werkstatt über eine Suchfunktion auf der ALD-Homepage finden. Beim spontanen

Werkstattbesuch hilft zudem das Labeling – entsprechende Aufkleber zeichnen jede Partnerwerkstatt der ALD Automotive direkt im Eingangsbereich als solche aus.

Eine gezielte Steuerung des Reparatur-, Wartungs- und Inspektionsvolumens der Leasingfahrzeuge soll die ALD Automotive und ihre Vertragspartner auch in 2009 voranbringen. Das Unternehmen verfolgt das strategische Ziel, die Servicерaten zu senken. Auch im laufenden Jahr rechnet der Leasinggeber innerhalb seines Werkstattnetzes mit einem Umsatzzuwachs im zweistelligen Bereich. RED 

STARKE LEISTUNG: UNSER REIFEN-ANGEBOT FÜR FLOTTENKUNDEN.

Wer könnte Ihre Flotte besser bereifen als A.T.U, die Nr. 1 Meisterwerkstatt in Deutschland! Denn A.T.U bietet eine unschlagbare Kombination an Vorteilen:



- **Zeitsparend:**
Ein effizientes Komplettpaket aus nur einer Hand.
- **Kostengünstig:**
Durch Marktführerschaft in vielen Bereichen.
- **Flexibel:**
Herstellerunabhängige Betreuung.
- **Umfangreich:**
Reifen/Räder, Inspektion/Wartung, Autoglas und SmartRepair.

www.atu.de/b2b

(*0,14 Euro/Min. **ARCOR**, ggf. abweichende Tarife aus den Mobilfunknetzen)

ATU
Die Nr.1 Meisterwerkstatt