

Leute heute

**Stefan Teuchert**

(41) übernimmt zum 1. Januar 2010 als Direktor Sales die Leitung des Vertriebs der BMW Group in Russland. Teuchert war als Nachfolger von Ralf Sussani seit Mai 2005 Leiter Vertrieb an Großkunden, Autovermieter und Sonderkunden der BMW Group in Deutschland. Der Nachfolger von Stefan Teuchert kommt aus dem eigenen Haus und heißt Michael Jansen, der derzeit noch Leiter Verkauf Neue Automobile bei der BMW Niederlassung Essen ist. Erster Arbeitstag von Jansen als neuer BMW GK-Chef ist offiziell der 1. Februar 2010.

**Arthur Wirtz**

(50) hat zum 1. November als Manager Fleet die Leitung von Nissan Fleet übernommen und ist damit fortan für die Betreuung von Groß- und Gewerbekunden, den Bereich Autovermietung und das Remarketing verantwortlich. Der Nachfolger von Siegfried Herrchen bekleidete bislang bei Renault Deutschland verschiedene Führungspositionen im automobilen Vertriebsgeschäft. Zuletzt war Arthur Wirtz Geschäftsführer der Renault-Niederlassung in Köln.

**Joachim Schütt**

ist neuer Direktor Vertrieb bei Euromaster. Schütt arbeitet bereits seit 2004 als Direktor Marketing für den Reifen-Räder-Service-Experten und folgt in seiner neuen Position auf Ulf Michels, der das Unternehmen verlassen hat. Schütt verantwortet somit künftig die Geschäfte rund um Reifen, Räder und Service in über 300 Euromaster-Servicecentern. Bis auf Weiteres führt er zudem die Marketingabteilung kommissarisch weiter.

# Neuorganisation im Vertrieb

**Peugeot Deutschland hat einen neuen Großkundenchef: Seit dem 16. November verantwortet Stefan Moldaner die Direktion Businesskunden und Nutzfahrzeuge.**

Der 40-Jährige folgt damit auf Oliver Kurtz, der die Stelle erst im Mai dieses Jahres als Nachfolger von Dirk-Marco Adams angetreten hatte.

Kurtz wiederum hat im Zuge der erfolgten Neuorganisation im Vertrieb, ebenfalls zum 16. November, die neu geschaffene Direktion Strategische Planung übernommen und soll in dieser Funktion die notwendigen strategischen Voraussetzungen schaffen, damit Peugeot 2010 seine ehrgeizigen Absatzziele in Deutschland erreicht. Er berichtet direkt an den Geschäftsführer Thomas Bauch.

Der neue Direktor Businesskunden und Nutzfahrzeuge Stefan Moldaner war

offiziell Bekunden nach zuletzt bei Opel in verschiedenen Vertriebsregionen als Regionalleiter tätig und verfügt über langjährige Erfahrung im Automobilvertrieb und speziell im Flotten- und Großabnehmergeschäft.

Ebenfalls neu besetzt wurde die Direktion Vertrieb Steuerung und Logistik, die sich auf die Planung und Steuerung von Vertriebsaktionen konzentriert und fortan von Bernd Bach (51) geleitet wird.

Mit der neuen Vertriebsstruktur sollen der Vertrieb bei Peugeot Deutschland weiter gestärkt und die Zuständigkeitsbereiche noch klarer fokussiert werden. Erklärtes Ziel ist es, sich in den kom-

menden Monaten mit einer offensiven Vertriebsstrategie auf dem deutschen Markt zu positionieren und dadurch Marktanteile zu gewinnen.



Ein Ex-Opelner: der neue Peugeot GK-Chef Stefan Moldaner

## Motor Mittelstand

**In den ersten neun Monaten 2009 entfielen rund 75 Prozent der Neuzulassungen im Flottenmarkt auf Unternehmen mit weniger als 100 Fahrzeugen.**

En Detail entfielen nach Angaben von Dataforce in den ersten drei Quartalen des laufenden Jahres auf die Fuhrparkgrößenklasse 5 bis 99 gut 40 Prozent und auf die Fuhrparkgrößenklasse 1 bis 4 rund 35 Prozent aller Neuzulassungen im relevanten Flottenmarkt.

Diese Zahlen belegen eindrucksvoll, dass flottentechnisch vor allem mittelständische Unternehmen mit einem Fuhrpark zwischen fünf und 99 Pkw die bedeutendste Abnehmergruppe darstellen.

Beliebteste Fahrzeug-Segmente in diesem Bereich: die Mittelklasse mit 31,1 Prozent, gefolgt von der Kompaktklasse (20,6 Prozent) und der oberen Mittelklasse (9,3 Prozent).

Diese Verteilung widerlegt laut Dataforce die landläufige Meinung, dass gerade in kleinen Fuhrparks mehrheitlich Fahrzeuge aus den gehobenen Segmenten (obere Mittelklasse beziehungsweise Oberklasse) zugelassen werden.

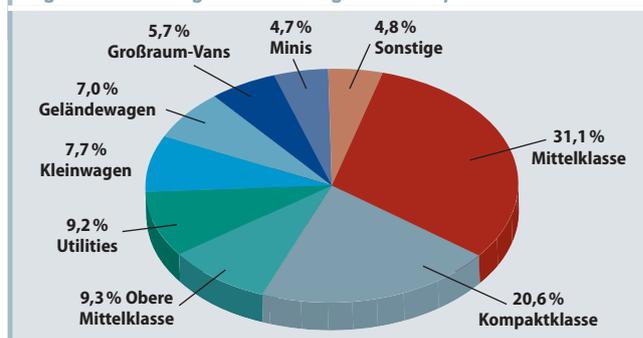
Generell entfielen den Angaben von Dataforce nach in

den ersten neun Monaten in allen Fuhrparkgrößenklassen die meisten Neuzulassungen auf das Segment der Mittelklasse, gefolgt von Fahrzeugen der Kompaktklasse.

Allen Größenkategorien sei zudem das von VW Passat, Audi A4 und VW Golf besetzte Podium gemeinsam. Dabei stets auf Rang eins: der Passat. In Fuhrparks mit mehr als zehn Pkw folgen dahinter der A4 und der VW Golf. In Fuhrparks mit weniger als zehn Pkw sei die Reihenfolge genau umgekehrt.

RED Af

Segmentverteilung Neuzulassungen in Fuhrparks mit 5-99 Pkw\*



\* Januar bis September 2009; Quelle: Dataforce



**SHIFT\_** the way you move



## **DER QASHQAI+2. DYNAMISCHES DESIGN. MEHR RAUM. DIE CLEVERE KOMBI ALS ALTERNATIVE ZUM KOMBI.**

Der QASHQAI+2 mit bis zu 1.520 l Kofferraumvolumen oder Platz für bis zu 7 Personen • als 4x2 oder ALL-MODE 4x4 • vier Motoren:  
1.6 l, 84 kW (114 PS), 2.0 l, 104 kW (141 PS), 1.5 l dCi Dieselpartikelfilter, 76 kW (103 PS), 2.0 l dCi Dieselpartikelfilter, 110 kW (150 PS)  
• Natürlich machen Sie auch im QASHQAI, unserem 5-Sitzer Crossover, überall eine gute Figur.

Weitere Infos unter [www.nissan.de](http://www.nissan.de) oder 0 18 02/11 00 11 (0,06 €/Anruf aus dem Festnetz der Dt. Telekom).



(2 Sitze/1.520 Liter nach VDA)



(5 Sitze/450 Liter nach VDA)



(7 Sitze/130 Liter nach VDA)

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 8,6 bis 5,2; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert von 209,0 g/km bis 139,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm)  
NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.