

Neukunden

Das Leistungspaket „Flatrate“ beim Kauf eines Ford-Neuwagens ist jetzt auch für Gewerbekunden verfügbar und entsprechend den Wünschen dieser Zielgruppe um die Finanzierungsform Leasing erweitert. Die



Ford-Werke GmbH, die Ford Bank und die teilnehmenden Ford-Händler knüpfen damit an das im Januar 2007 eingeführte Flatrate-Privatkundenprogramm an. Das neue Leistungspaket gilt für die gesamte aktuelle Pkw- und Nutzfahrzeug-Modellpalette inklusive Sondermodelle und Fahrzeuge mit alternativen Antriebstechnologien. Die Ford Flatrate für Gewerbetreibende beinhaltet diese vier Bausteine:

- Drei oder vier Jahre „FordProtect plus“-Garantieschutzbrief (Laufzeit und Laufleistung gemäß Leasingvertrag)
- Drei oder vier Jahre Ford Mobilitätsgarantie (Laufzeit und Laufleistung gemäß Leasingvertrag)
- Drei oder vier Jahre Wartung/Inspektion (laut Serviceplan bis zu 120.000 km Gesamtlauflistung beziehungsweise gemäß Leasingvertrag)
- Sonderleasingangebot der Ford Bank über drei oder vier Jahre und Laufleistungen von 20.000 und 30.000 km pro Jahr

Die Ford Flatrate kann individuell durch die Ford Auto-Versicherung ergänzt werden.

Gemeinschaftsprogramme

Als derzeit einzige Kfz-Leasinggesellschaft im deutschsprachigen Raum hat die Hannover Leasing Automotive (HLA) mit American Express (AMEX) Deutschland eine Vertriebskooperation vereinbart. Alle Fahrzeugnutzer der HLA, die auch Inhaber einer Corporate Card beziehungsweise einer Purchasing Card der AMEX sind, können unter anderen ab sofort bargeldlos folgende, zusätzliche Vorteile genießen:

- Beschaffungsmanagement und Flottensteuerung via HLA sowie Abrechnung der Leasingraten über AMEX-Karten
- Das durchschnittliche Zahlungsziel von 30 Tagen kann sich als AMEX-Mitglied bis auf maximal 58 Tage erweitern
- Der Kunde kann sogenannte flexible Abrechnungszyklen vereinbaren, die Verbindlichkeiten können über Ultimo hinaus in den Büchern bleiben
- Internetbasiertes Auswertungstool für eine exakte Rechnungskontrolle
- Die „Membership Rewards“ Punkte verfallen nicht. Telefonisch oder online haben Nutzer von HLA-Leasingfahrzeugen, sofern auch AMEX-Kunden, Zugriff auf Sach- und Erlebnisprämien von mehr als 400 Einlösungspartnern. Hintergrund für dieses Angebot ist nach HLA-Angaben die Tatsache, dass Mittelständler in zunehmendem Maße restriktive Kreditvergaben seitens der Banken beklagen und Vorfinanzierungen schwieriger und oft teurer geworden seien.

Unabhängigkeits-Erklärung

Die im Verband der markenunabhängigen Fuhrparkmanagementgesellschaften vereinigten Unternehmen (VMF-Verband) konnten laut Verband ihren Vertragsbestand zum 31.12.2008 um 3,55 Prozent auf rund 526.000 Verträge steigern. Dabei sind 79,3 Prozent der gewerblich genutzten Flottenfahrzeuge Fabrikate

deutscher Hersteller. 2008 haben die VMF-Mitglieder darüber hinaus 145.000 Schadenfälle bearbeitet und über eine Million Wartungsrechnungen abgerechnet. Trotz intensiver Prüfung vor einer Reparaturfreigabe wurden immer noch mehr als 10 Prozent der Rechnungen reklamiert. „Der VMF ist besonders stark bei größeren Fahrzeugflotten vertreten“, erläutert Michael Velte, Vorstandsvorsitzender des VMF (Bild). „Auf Basis unserer VMF-Statistik gehen wir deshalb davon aus, dass allein unsere Mitglieder mit ihren Verträgen bei Großflotten ab 200 Fahrzeugen einen Marktanteil von rund 40 Prozent erzielen.“



Achtungserfolg

Die DSK Leasing GmbH & Co. KG mit Sitz in Oberhaching meldet bis Ende Mai 2009 einen Anstieg des Neugeschäftes gegen den Trend mit einem Wachstum von 60 Prozent gegenüber dem Vorjahres-Zeitraum. In diesem Zeitraum erhöhte sich die Anzahl der Kunden auf über 500. „Diesem großartigen Erfolg“, interpretiert Eduard Unzeitig, geschäftsführender Gesellschafter der DSK Leasing, „führe ich auf unser innovatives Geschäftsmodell mit zusätzlichen Dienstleistungen zurück, die auch für kleinere Flottenkunden immer wichtiger werden. Auch ist die Nachfrage nach unserem Econo-Gebrauchtwagenleasing mittlerweile sehr hoch. Schließlich liegen die Raten für einen ‚jungen Gebrauchten‘ zwischen zehn und 15 Prozent unter denen eines Neuwagens.“

Tiefstand

Wie das Marktforschungs-Institut Dataforce mitteilt, sanken auch im Mai 2009 die Neuzulassungen im relevanten Flottenmarkt gegenüber dem Vorjahresmonat und erreichten den niedrigsten Stand in einem Monat Mai seit 2001. Bei kumulierter Betrachtung der ersten fünf Monate 2009 zeigt sich, dass die Neuzulassungen um 20,9 Prozent fielen. Somit entsprach der Rückgang von 21,8 Prozent für Mai dem Durchschnitt der prozentualen Rückgänge der letzten Monate.



Umweltmaßnahme

Die Sixt Leasing AG bietet Unternehmen ein innovatives Instrument, um die CO₂-Bilanz des Fuhrparks zu verbessern und dadurch die Kosten zu reduzieren: das erweiterte Bonus-/Malussystem innerhalb des Flottensteuerungsprogramms „LeasingCenter“. Damit sollen Unternehmen den Schadstoffausstoß und den Spritverbrauch ihrer Fahrzeugflotte deutlich reduzieren und so die Fuhrparkkosten senken können. Mit dem „LeasingCenter“, einem internetbasierten Fuhrparksteuerungsprogramm, können dienstwagenberechtigte Mitarbeiter ihr jeweiliges Wunschfahrzeug auf Basis der Car Policy online konfigurieren und bestellen. Das in das „LeasingCenter“ integrierte Bonus-/Malus-System ermöglicht den Unternehmen, ihre Mitarbeiter gezielt zur Nutzung schadstoff- und verbrauchsarmer Fahrzeuge zu motivieren. Dabei wird die Höhe des Firmenzuschusses zur Leasingrate an die Schadstoffemissionen gekoppelt: Je niedriger der CO₂-Ausstoß, desto höher fällt der Zuschuss aus.