

G A S T K O M M E N T A R

Potenzialfaktor Mittelstand

Mittelständische Unternehmen stellen 99,3 Prozent aller umsatzsteuerpflichtigen Betriebe in Deutschland dar, nehmen 46 Prozent der Bruttoinvestitionen vor und schaffen 69,3 Prozent der Arbeitsplätze in Deutschland (BVMW). In 2006 hatte der Mittelstand vollen Anteil am Aufschwung der deutschen Wirtschaft und auch in 2007 haben die mittelständischen Unternehmen weiteren konjunkturellen Rückenwind.

Seit langem ist sich die Leasingbranche der Bedeutung des Mittelstandes bewusst. Während vor Jahren vornehmlich Großunternehmen Leasing nutzten, um ihre Fuhrparkkosten zu senken, vertrauen immer mehr kleine und mittlere Unternehmen dieser Finanzierungsform. Sie haben erkannt, dass im Gegensatz zum Fahrzeugkauf durch Leasing Liquiditätsreserven erheblich geschont und eine Belastung ihrer Bilanz durch Fremdkapital vermieden werden kann. Längst hat sich das Bewusstsein durchgesetzt, dass die Nutzungsrechte an einem Wirtschaftsgut Werte schaffen und nicht das Eigentum.

Umso überraschender ist es, dass der Potenzialfaktor Mittelstand noch immer nur begrenzt im Fokus vertrieblicher Aktivitäten steht. Individuelle Lösungen sind selten, gewohnte Geschäftsprozesse sollen beibehalten und größere Investitionen in den Aufbau dieses Segmentes möglichst vermieden werden. Das funktioniert allerdings nur begrenzt. Ohne die Anpassung von Prozessen und Abläufen sind Verwaltungskosten bei einer großen Anzahl kleinerer Kunden kaum zu kontrollieren. Zudem bedarf es individueller Ansprachemethoden, denn der Mittelstand tickt anders als die Großindustrie.

Sixt Leasing, selbst ein unternehmergeführtes mittelständisches Unternehmen, kennt die Bedürfnisse dieser Zielgruppe und bietet im Kfz-Leasing eine Vielzahl von Lösungsansätzen, die individuell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Seit Jahren gibt es für den Mittelstand eine eigene Kundenbetreuung. So genannte Mittelstandberater gehen individuell auf die Ziele und Wünsche der kleinen und mittelständischen Unternehmen ein. Auch im Vertrieb wurde eine zielgruppenorientierte Struktur implementiert, so dass sicher gestellt ist, dass auch kleine und mittlere Firmen mit gleicher Kompetenz und Aufmerksamkeit beraten werden wie



Großkonzerne. Für mittelständische Unternehmen, die ihren Fuhrpark auf Leasing umstellen möchten, bietet Sixt zudem eine Sale-and-lease-back-Lösung an. Wir kaufen hierbei die bestehende Fahrzeugflotte und richten sie bei Bedarf entsprechend der individuellen Kundenanforderungen neu aus.

Viele kleinere Firmen haben erkannt, dass sie durch die Zusammenarbeit mit Sixt Leasing knappe Management-Ressourcen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und zugleich die Mobilitätskosten spürbar senken können. Claas, ein führender europäischer Landmaschinenhersteller, verlieh Sixt den „Claas Supplier Award“ für herausragende Qualität und Zuverlässigkeit. Die Uvex-Gruppe, die unter anderem im Arbeitsschutz und als Sportausrüster international tätig ist, zeichnete Sixt als „Supplier of the Year“ für sehr gute Lieferqualität und hervorragenden Service aus.

Jörg-Martin Grünberg,
Vorstand Vertrieb Sixt Leasing AG

Flotten management

IMPRESSUM

Herausgeber, Verlag und Redaktion:

Flottenmanagement-Verlag GmbH
Rudolf-Diesel-Straße 14, 53859 Niederkassel
Telefon: 0228 / 45 95 47-0, Fax: 02 28 / 45 95 47-9
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de
Internet: www.flottenmanagement-verlag.de

Verlagsleitung: Bernd Franke, Dipl. Kfm.

Chefredakteur: Ralph Wuttke (V.i.S.d.P.)

eMail: rwuttke@flottenmanagement-verlag.de

Redaktionsbeirat: Bernhard Frie, Claus-Peter Gotta, Detlef Irmscher, Burkhardt Langen, Dieter Prohaska, Christian Scholz, Sven Schulze, Hans-Joachim Schwandt, Helmut Schwengels, Peter Stamm, Bernd Wickel

Redaktion: Erich Kahnt (Ressort Fuhrparkmanagement), Julia Rose, Zeno Alberti, Stefan Wluka, Lisa Görner (Korrektorat), Daniela Fischer, Christian Löffler, Uwe Hirschauer
eMail: post@flottenmanagement-verlag.de

Mitarbeiter dieser Ausgabe:

Patrick Broich, Lutz Fischer, Daša Rasková

Fotos: Moritz Brilo, Uwe Hirschauer, Erich Kahnt, Julia Rose

Bildbearbeitung: Patrick Rodewald
eMail: p.rodewald@inkomm.net

Layout: Lisa Görner

eMail: lgoerner@flottenmanagement-verlag.de

Anzeigen:

Bernd Franke (Leitung),
Telefon: 02 28 / 45 95 47-1
eMail: bfranke@flottenmanagement-verlag.de

Leserservice: Nathalie Anhäuser

eMail: nanhaeuser@flottenmanagement-verlag.de

Auflage
25.100 Exemplare
(1. Quartal 2007)



Erscheinungsweise:

Flottenmanagement erscheint 6 x jährlich
Bezugspreise 2007: Einzelheft 4,- Euro
Inland jährlich 20,- Euro (inkl. MwSt.)
Auslandspreise auf Anfrage.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen und werden nur zurückversandt, wenn Porto beigefügt ist. Beiträge, die mit Namen gekennzeichnet sind, stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Alle Rechte, soweit nicht anders gekennzeichnet, liegen beim Verlag. Eine Verwertung ist nur im Rahmen der gesetzlich zugelassenen Fälle möglich, eine weitere Verwertung ohne Einwilligung ist strafbar.

Alle Rechte vorbehalten.

© by Flottenmanagement-Verlag GmbH, Niederkassel
Gerichtsstand ist Bonn.