

MESSE-HIGHLIGHTS



Unverkennbar ragte der etwa sieben Meter hohe „100 Jahre Athlon“-Turm auf dem ersten großen Fuhrparkevent dieses Jahres „Flotte! Der Branchentreff“ empor. Der Grund für die Installation ist das 100-jährige Bestehen von Athlon. Am Stand der in Düsseldorf ansässigen Leasinggesellschaft konnten sich daneben die Fachbesucher über die Themen Mobilitätsanbieter der Zukunft, Lease2Motivate, Athlonline sowie das internationale Geschäft informieren. Zugleich vermeldet Athlon Car Lease die Steigerung seiner Präsenz in Europa und ist nun mit der Schweiz global in elf Ländern vertreten. Commercial Director Athlon

Germany Helma Karohl kündigt bei der Eröffnung von Athlon Switzerland an: „Nach einem starken Wirtschaftsjahr, in dem wir auf die Heraushebung der kompetitiven Stärken zur strategischen Positionierung in Zentral-West-Europa fokussieren, ist der neue Standort ein Meilenstein. Damit weiten wir jetzt unsere Aktivitäten um das strategische Geschäftsfeld ‚Internationalisierung‘ im Zuge unserer Neuausrichtung aus. International agierenden Unternehmen bieten wir jetzt auch einen ganzheitlichen Flottenservice in der Schweiz.“

BILANZ

2015 war mit einem starken organischen und externen Wachstum ein sehr erfolgreiches Jahr für Arval. Was das organische Wachstum betrifft, so ist die internationale Leasingflotte von Arval um 8,3 Prozent gestiegen. Verantwortlich dafür waren unter anderem der Bereich SME (Solutions für Kleinunternehmen), der den Erfolg um 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr steigern konnte (und damit einen Anteil von 17 Prozent an der Flotte von Arval weltweit erreicht hat), das Cross-Selling mit der französischen BNP Paribas Gruppe sowie die Entwicklung in den aufstrebenden BRICS-Ländern. Was das externe Wachstum betrifft, war die Akquisition des Flottengeschäfts von GE Capital Fleet Services in Europa von besonderer Bedeutung für Arval. Die Übernahme von 160.000 Leasingfahrzeugen stärkt die Position von Arval in elf Ländern, wozu auch Deutschland gehört – hier ist Arval im markenunabhängigen Flottengeschäft führend. Durch die Akquisition ist das Unternehmen erstmals auch in Schweden präsent.

ERWEITERT

Das in Neuss ansässige Unternehmen fleetpedia UG hat das Angebot auf www.flottenlexikon.de erweitert. Ab sofort finden Sie im Link- und Downloadbereich zahlreiche europäische Unfallberichte jeweils in Deutsch und der jeweiligen Landessprache. Zudem erhalten Sie weitere Informationen, wie Sie sich im Falle eines Unfalles im Ausland verhalten sollten. Neu sind auch die Übersichten der wichtigsten Informationen zu den Bestimmungen in den beliebtesten Reiseländern. Auf einen Blick erfahren Sie hier die Höchstgeschwindigkeit, Promillegrenze, Warnwestenpflicht und Mautgebühren, die Sie auch direkt downloaden und vor Reiseantritt mitnehmen können. Immer auf dem neuesten Stand – das könnte der Slogan für den Newsletter sein, der alle zwei Wochen erscheint. Neben allen Neuigkeiten finden Sie hier auch das „Urteil der Woche“, informativ aufbereitet von dem bekannten Rechtsanwalt Lutz D. Fischer aus St. Augustin.

LANGFRISTIGE ZUSAMMENARBEIT

Knapp zwei Jahre nach dem Beginn der Testphase des REWE ToGo-Shopkonzepts an zehn Aral Tankstellen unterzeichneten das Unternehmen des BP-Konzerns und der Lebensmitteleinzelhändler jetzt einen langfristig angelegten Kooperationsvertrag. Im Zentrum der Vereinbarung steht die Einführung des REWE ToGo-Vertriebsformats an bis zu 1.000 unternehmenseigenen Aral Tankstellen in Deutschland. Das Konzept beinhaltet unter anderem ein deutlich ausgeweitetes Angebot an frischen und frisch zubereiteten, qualitativ hochwertigen Lebensmitteln sowie an warmen Speisen. Im Testzeitraum stieg der Umsatz an den Pilotstationen über alle Warengruppen hinweg deutlich. Das Plus resultiert aus der höheren Einkaufsfrequenz der einzelnen Kunden, größeren Warenkörben pro Shopbesuch und neuen Kundensegmenten. In diesem Jahr werden zusätzlich zu den zehn Pilotstationen 50 weitere Standorte einen REWE ToGo-Shop erhalten – 14 davon bereits bis Ende April. Im kommenden Jahr sieht die Planung die Umrüstung von über 200 weiteren Stationen vor. Welche Bedeutung die Umstellung im Shopgeschäft hat, zeigt der Blick auf das Ertragsmodell einer Tankstelle. Inzwischen werden durchschnittlich über 60 Prozent des Einkommens der Aral Tankstellenunternehmer im Shop erwirtschaftet.

KOOPERATION

Carsharing liegt in Deutschland voll im Trend. Bei den rund 150 Anbietern sind aktuell mehr als eine Million Kunden registriert. Ihnen stehen etwa 16.100 der „geteilten Autos“ zur Verfügung. Deren Vermarktung soll künftig auch in den Händen von BCA liegen. Der Bundesverband CarSharing e. V. (bcs) hat zu diesem Zweck eine exklusive Kooperationsvereinbarung mit dem Fahrzeugvermarkter geschlossen. Die Zusammenarbeit mit BCA soll den bcs-Mitgliedern eine effiziente, verlässliche und einfache Vermarktungsmöglichkeit ihrer Fahrzeuge bieten. bcs-Geschäftsführer Willi Loose geht davon aus, dass die Anzahl der Carsharing-Nutzer noch in diesem Jahrzehnt auf zwei Millionen ansteigen wird. Auch beim Fuhrpark der Anbieter ist also mit einem dynamischen Wachstum zu rechnen. „Die in erster Linie aus Klein- und Mittelklasse- sowie Elektrofahrzeugen bestehende Carsharing-Flotte ist eine interessante Erweiterung unseres Angebots“, erklärt Harald Bätz, Key-Account-Manager Fleet Solutions bei BCA. „Durch eine Zusammenarbeit mit BCA können sich die 122 dem bcs angeschlossenen Carsharing-Anbieter voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Um die professionelle, revisionssichere Vermarktung ihrer Fahrzeuge sowie die Erzielung marktgerechter Preise kümmern wir uns.“

MARKENAUFTRITT

LeasePlan Deutschland verpasste neben der Internetpräsenz auch ihrem kompletten Außenauftritt ein neues Design. Weniger Schwarz, dafür mehr Grau und Weiß mit orangefarbenen Akzenten – das ist die neue Farbwelt. Klarer, heller und moderner ist die neue Farb- und Motivwelt von LeasePlan. Die plakativen Flächen wurden durch strukturierte Hintergründe abgelöst – diese sollen die Lesbarkeit erhöhen und den Markenauftritt auf den Stand der Zeit bringen. Wichtiger als die Farbänderung jedoch: Das Unternehmen positioniert sich neu – als Mobilitäts-Optimierer. „Wir möchten unsere Kunden zukünftig auch jenseits des reinen Fuhrparkgeschäfts unterstützen. Entscheidend ist weniger, mit welchem Transportmittel man unterwegs ist, sondern wie effizient“, so Johan Friman, Vorsitzender der Geschäftsleitung von LeasePlan Deutschland, zur neuen Positionierung. „So bieten wir mit Mobilitäts-Consulting Plus als erste Fuhrparkmanagementgesellschaft eine Mobilitätsberatung an. Aber auch unsere Betreuungsleistung Mobilitätsbudgets oder das Fahrzeugleasing von Elektrolastenrollern sind konsequente Schritte von der Fuhrpark-Optimierung hin zur Mobilitäts-Optimierung“, so Friman weiter.