

### Meine-Waschstrasse | Zwei neue Key Accounter für Akquise und Betreuung

— Seit Kurzem unterstützen mit Dirk Plöger und Kai Lapöhn zwei erfahrene Vertriebsprofis die Neukundenakquise im Bereich Fuhrpark und die Betreuung der Firmenkunden bei Meine-Waschstrasse.

Plöger (47) war zuvor als selbstständiger Vertriebsberater und als Vertriebsleiter der Vodafone Gruppe Deutschland sowie bei Arcor tätig. Der Industriekaufmann (Bild oben) studierte Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten Bielefeld und Münster.

Lapöhn (32) betreute zuletzt eigenverantwortlich Kunden der Delphi HR-Consulting und arbeitete zuvor als Vertriebskaufmann bei Bosch und Siemens Hausgeräte.

„Die beiden erfahrenen und motivierten Vertriebsprofis sind ein Gewinn für unser Unternehmen. Sie vermitteln die klaren Vorteile des Meine-Waschstrasse-Systems gezielt an Unternehmen mit vielen Firmenfahrzeugen“, sagt Jan Seute, Gründer und Geschäftsführer von Meine-Waschstrasse. „So erweitern wir den Kundenbereich Fuhrpark kontinuierlich.“

Nach offiziellem Bekunden des Unternehmens nehmen bundesweit derzeit round about 750 Waschanlagen am Meine Waschstrasse-System teil.



Foto: Meine-Waschstrasse

### Semase | Personelle Aufstockung

— Die auch im Bereich Fuhrpark tätige Unternehmensberatung Semase aus Sinzing bei Regensburg hat ihr Beraterteam erweitert.

So sind seit Kurzem Oliver Rauch, ehemals langjähriger Vertriebsleiter der LHS, und Monika Haase, die viele Jahre Führungsaufgaben in der BMW Handelsorganisation innehatte und als selbstständige Automobilberaterin arbeitet, für das Unternehmen im Bereich Fuhrparkmanagementberatung tätig.

Zudem hat Dr. Stefan Lehnhoff zum 1. April als „Bereichsleiter Fuhrparkberatung“ die Führung des inzwischen zehnköpfigen Fuhrparkberatungsteams übernommen. Er soll Geschäftsführer Uwe Seitz bei der Weiterentwicklung und dem geplanten Ausbau des Bereichs unterstützen.

## Ein Fuhrpark wandelt sich

**German Assistance Versicherung** | Der Versicherer aus Coesfeld stellte von einer Kauf- auf eine Full-Service-Leasing-Flotte um – erste Erfahrungen.



Foto: German Assistance Versicherung

### Viele Verantwortliche | Bei der großen Fahrzeugübergabe kamen alle Flottenbeteiligten zusammen

— Der 14. März war für Olaf Ludwig ein spannender Tag, denn die German Assistance Versicherung nahm 15 von 20 bestellten Neuwagen von der Unternehmensgruppe Bleker in Borken entgegen. Damit wird ein Großteil der Flotte, bestehend aus 21 Fahrzeugen, erneuert. Seit gut zehn Jahren kümmert sich Ludwig um den Fuhrpark, der sich vor zwei Jahren von einer Kauf- zur Full-Service-Leasing-Flotte wandelte.

Erster Leasingpartner war Sixt Leasing, der nun die Rückläufer erhält. Der für ihn neuen Frage der Restwertermittlung sieht Flottenchef Ludwig mit Spannung entgegen. Denn bisher kümmerte sich das Tochter-Unternehmen der DEVK Versicherung mit Sitz in Coesfeld selbst um das Remarketing. Die Fahrzeugaufbereitung, das Erstellen des Wertgutachtens sowie den Transport zurück zum Leasinggeber in den Süden übernimmt der TÜV Süd Auto Service. „Schon diesen Dienstleister zu finden, der dies alles für uns übernimmt, war eine lange Suche“, gesteht der Fuhrparkchef.

**Vorteile der Importeure** | Langwierig, nämlich gut ein Vierteljahr, dauerte die Ausschreibung und die Partnersuche für die Flottenneuzugänge. Die Car Policy sah für die angestellten Vertriebler, die bis zu 60.000 Kilometer im Jahr im Auto verbringen, ein Automatikgetriebe vor. „Diese, kombiniert mit einem mittelstarken Motor um die 110 PS, bieten aber überraschend wenige Hersteller an“, so Ludwig. Zusammen mit einer hochwertigen Business-Ausstattung

entstand ein Paket, das der familiengeführte Mehrmarkenhändler, die Bleker Unternehmensgruppe, in Form von zehn Citroën C5 Tourer und zehn Renault Mégane Grandtour nun überreichte.

Das Topmodell, der C5 Tourer HDi 200 FAP, verfügt über einen 204 PS starken Motor samt Sechsstufen-Automatik und dem Business-Paket Exclusive „eMy Way“, was unter anderem Spurassistent, automatisch abblendbare Außenspiegel, Einparkhilfe (vorn) mit Parklückendetektor, Navigationssystem eMyWay sowie Hi-Fi-Soundsystem beinhaltet. Zudem wurden Ledersitze geordert.

**Erst Kauf, dann Leasing** | Der Renault Mégane Grandtour dCi 110 FAP EDC Dynamique mit 110 PS und Sechsgang-Doppelkupplungsgetriebe wurde unter anderem mit Metallic-Lackierung, Navigationssystem, CD-Radio, Bediensatellit am Lenkrad, Bluetooth-Freisprecheinrichtung und dem Sicherheitstrennnetz für den Laderaum ausgestattet.

Die französischen Modelle orderte der Versicherer beim Autohaus und erhielt dabei direkt die entsprechenden Großkundenrabatte. Anschließend holte sich Flottenchef Ludwig für alle Fahrzeuge Full-Service-Leasing-Angebote ein – die Citroën-Flotte läuft nun über Athlon, die Renault-Modelle über ALD. Die Laufzeit beträgt jeweils 24 Monate, die Jahresfahrleistung liegt bei 60.000 Kilometern. Stets ist Wartung und Verschleiß enthalten. Die Reifen wiederum werden im Full-Service über A.T.U. abgewickelt. | red