

SANTANDER

»Viele positive Rückmeldungen«

Auch kleinere Gewerbekunden machen sich derzeit Gedanken über ihre Mobilitätskosten. Hier setzt die Santander Consumer Leasing GmbH unter anderem mit ihrer neuen Full-Service-Offerte an.



Rainer Thies, Geschäftsführer der Santander Consumer Leasing GmbH

Mittelständische Betriebe, Kleinunternehmer und Freiberufler mit einem Fahrzeug sowie größere Konzerne – auf diese Klientel zielt das im Januar gestartete Full-Service-Leasing der Santander Consumer Leasing GmbH ab. Mit dem neuen Angebot möchte man den Händlerpartnern ein maßgeschneidertes Komplettpaket für ihr gewerbliches Leasinggeschäft bieten, hieß es damals aus Mönchengladbach. Zeit für ein erstes Resümee von Geschäftsführer Rainer Thies.

» Wir sind absolut zufrieden, denn unsere Erwartungen wurden übertroffen. «

Rainer Thies

AH: Herr Thies, im Januar dieses Jahres fiel der Startschuss für Ihr neues Full-Service-Leasing. Wie fällt Ihr Resümee nach rund acht Monaten aus?

R. Thies: Wir sind absolut zufrieden, denn unsere Erwartungen wurden übertroffen. Offensichtlich bieten wir unseren Händlerpartnern genau die

Dienstleistungen an, die gewerbliche Kunden derzeit fordern.

AH: Und die Resonanz der Handelspartner?

R. Thies: Das eine bedingt ja das andere. Unsere Handelspartner haben das Full-Service-Leasing hervorragend angenommen. Wir erhalten viele positive Rückmeldungen, denn unser Programm bietet nicht nur Chancen auf ertragreiche Geschäfte mit Gewerbekunden, sondern hilft auch bei der Kundenloyalisierung und unterstützt auch bei der Einführung beziehungsweise Durchführung des sogenannten Trade-Cycle-Managements.

AH: Welche der zwei Säulen überzeugt die Händler zuerst? Das Front-End-System oder das Serviceprogramm?

R. Thies: Ich glaube, da kann man keine Unterscheidung vornehmen. Vielmehr passt das eine zum anderen. Die Serviceleistungen, die je nach Kundenwunsch individuell und flexibel konfiguriert werden können, und die einfache Handhabung durch das intuitiv zu bedienende Front-End-System.

„Wartung und Verschleiß“ obligatorisch

AH: Bitte beschreiben Sie uns Ihr Full-Service-Leasing.

R. Thies: Als obligatorischen Bestandteil enthält jeder Full-Service-Leasing-Vertrag den Baustein „Wartung und Verschleiß“. Darüber hinaus kann der Händlerpartner für seine Kunden modulare und individuell auf deren Bedürfnisse abgestimmte weitere Serviceleistungen auswählen. Diese sind beispielsweise Sommerreifen, Winterräder, Reifeneinlagerung, Ersatzwagenservice, Tankkarten, Versicherungseindeckung, Schadenmanagement sowie Rundfunkgebühren und die Kfz-Steuer. Sogar eine elektronische Führerscheinkontrolle kann dem Flottenkunden angeboten werden.

AH: Kommen wir zu den gerade von Ihnen angesprochenen Flottenkunden. Welche Tipps können Sie Autohausunternehmern für die Betreuung dieser

KURZFASSUNG

Das neue Full-Service-Leasing aus dem Hause Santander kommt bei den Händlern gut an: Als obligatorischen Bestandteil enthält jeder Vertrag den Baustein „Wartung und Verschleiß“. Darüber hinaus lassen sich weitere Serviceleistungen auswählen – wie Reifeneinlagerung, Schadenmanagement oder Winterräder.

bekanntermaßen anspruchsvollen User-Chooser geben?

R. Thies: So anspruchsvoll die sogenannten User-Chooser auch sein mögen, so treu und wertvoll können sie auch sein. Der Kfz-Handel sollte alles daran setzen, das vorhandene Potenzial auszuschöpfen. Beispielsweise durch die Implementierung einer eigenen Business-Marke, in

» So anspruchsvoll die User-Chooser auch sein mögen, so treu und wertvoll können sie auch sein. «

Rainer Thies

der die unterschiedlichsten Special-Services wie Events, Clubmitgliedschaft, VIP-Service etc. integriert werden. Ihr Kunde fühlt sich besonders gut aufgehoben – das schafft Vertrauen. Darüber hinaus bieten sich die User-Chooser auch für zusätzliche Privatgeschäfte an, etwa beim Fahrzeug für die Ehefrau oder für die Servicearbeiten des vorhandenen Privatfahrzeugs. Die Möglichkeiten sind hier vielseitig und vielversprechend.

Full-Service-Leasing ab einem Fahrzeug

AH: Auch kleine Flotten rund um den sogenannten Kirchturm bieten Potenziale für Autohäuser. Aktuelle Grundsatzüberlegungen, die Sie Kfz-Betrieben empfehlen?

R. Thies: Auch kleinere Gewerbeunternehmen wollen und müssen ihre Kosten optimieren. Dazu gehören gerade auch die Mobilitätskosten. Hier bieten sich mit dem Santander Full-Service-Leasing hervorragende Chancen, denn gerade für kleinere Unternehmen sind die Aufgaben rund um die Geschäftsfahrzeuge oft nur schwer und kostenoptimiert umzusetzen. Und genau hier setzt unser Full-Service-Leasing an und gilt übrigens bereits ab einem Fahrzeug.

AH: Herr Thies, vielen Dank für die interessanten Einblicke.

Interview: Patrick Neumann ■



Mehr Know-how gefragt? Schnell unter autohaus.de/akademie zum 5. AUTOHAUS/Santander Großkundenkongress anmelden.

PSA BANK

Neuer Geschäftsführer

Die PSA Bank Deutschland hat einen neuen Geschäftsführer. Wie der Finanzdienstleister des Importeurs mitteilte, übernimmt Jean-Baptiste Charles den Stuhl von Sabine Schaaf, die sich „nach mehr als vier Jahren Tätigkeit neuen Herausforderungen stellt“. Der 37-Jährige verantwortet die Bereiche Händler-/Kundenservice, Marketing, Vertrieb, Forderungsmanagement, EDV und Personal.

Charles arbeitet seit 2003 bei der Banque PSA Finance in verschiedenen Positionen – etwa als Direktor Händler-/Kundenservice in Russland, als Geschäftsführer der PSA Bank in der Schweiz und zuletzt als Chief Risk Officer für die Banque PSA Finance S.A. Er teilt sich die neue Verantwortung mit Michelle Giblin.

Finanzexpertin Schaaf, die einst von der Volvo Autobank Deutschland kam, hat die Entwicklung des Unternehmens nachhaltig geprägt. Sie fungierte seit Juni 2012 als Generaldirektorin der Banque PSA Finance. Unter ihrer Verantwortung wurde die europäische Kooperation mit Santander Consumer Finance in Deutschland mit dem Start der PSA Bank Deutschland GmbH im Juli dieses Jahres umgesetzt und die Organisationsstruktur angepasst. ■



Mit neuer Funktion: Jean-Baptiste Charles

BDK

Branchen-Kooperationen gestärkt

Die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) intensiviert mit einem eigenen Vertriebsteam die Zusammenarbeit mit Händlerverbänden, Herstellern, dem ZDK und weiteren großen Branchenorganisationen. Laut dem Spezialfinanzierer betreuen Achim Kreyenpoth, Torsten Stoer und Jan Rehder diese Partner künftig als „Vertriebsleiter Kooperationen“ bei der Entwicklung von individuellen Lösungen beispielsweise zur Absatzförderung oder Einkaufsfinanzierung. Zu den Leistungen für die Mitglieder von Händler-

verbänden gehören etwa exklusive Konditionen für bestimmte Modelle oder auch kurzfristig verfügbare Kreditlinien in der Einkaufsfinanzierung.

„Durch den engen Kontakt zu unseren Kooperationspartnern wissen wir frühzeitig, wenn beispielsweise in einem Händlernetz ein frischer Impuls gefragt ist“, sagte Annalisa Roth, Vertriebsdirektorin Zentralvertrieb und Kooperationen bei der BDK. „Dann können wir schnell reagieren und die passenden Produkte entwickeln.“ ■

TARGOBANK AUTOBANK

Mehrwert für Kfz-Gewerbe NRW

Der Verband des Kfz-Gewerbes Nordrhein-Westfalen arbeitet neuerdings mit der Targobank Autobank zusammen. Überzeugen konnte das Geldinstitut den Landesverband mit dem „Plus-Autokredit“, mit dem Kunden Inspektionen, Reparaturen, aber auch Zubehör und Fahrzeug-Verschönerung finanzieren können. „Mit der unkomplizierten Reparatur- und Zubehörfinanzierung können vor allem die Mehrmarken-Werkstätten aus den Reihen unserer Mitgliedsbetrie-

ihren Kunden einen echten Mehrwert anbieten“, sagte Verbandspräsident Frank Mund laut Mitteilung. Mitglieder des Verbandes erhalten Sonderkondition.

„Das gute Feedback von Kfz-Betrieben und Kunden zeigt uns, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind“, sagte Markus Häring, Direktor der Targobank Autobank. „Mittlerweile konnten wir bundesweit über 1.500 Kfz-Händler-Partner von unseren Konditionen- und Serviceangeboten überzeugen.“ ■