Leute heute

Axel Vögele

(42) hat zum 1. Juli bei Euromaster die Position des Verkaufsdirektors übernommen. Als Nachfolger von Rainer Harter verantwortet der Diplom-Kaufmann künftig die Geschäfte mit Reifen und Dienstleistungen für gewerbliche Kunden in den Bereichen Lkw, Pkw, Landwirtschafts-, Erdbewegungs- und Industriefahrzeuge. In seiner neuen Funktion übernimmt Vögele die Verantwortung für den gesamten Verkaufsaußendienst der Euromaster GmbH sowie die drei Dienstleistungsbereiche Customer Service, Breakdown Service und Mobil-Service.

Markus Ramminger

(45) hat bei der Hannover Leasing Automotive (HLA) die Position des Gebietsleiters Südwest übernommen. In dieser Funktion betreut er in Baden-Württemberg sowohl die Firmen- als auch die Key-Account-Kunden der HLA. Der geprüfte Diplom-Leasingfinanzierungswirt ist seit 1984 in der Kfz-Leasingbranche tätig. Den Schwerpunkt seiner neuen Tätigkeit sieht Ramminger in der starken Intensivierung individualisierter Flottendienstleistungen.

Jörg Hänsel

(37) ist seit Kurzem neuer Geschäftsführer beim Flottendienstleister Innovation Nobilas und verantwortet die Schadensabwicklung für Fuhrpark und Leasing. Hänsel ist seit rund 18 Jahren im Schadengeschäft tätig und arbeitete bislang bei der R+V Versicherung im Unfallschadensektor und in der Schaden-Assistance sowie in den letzten acht Jahren in verantwortlicher Position bei carexpert.

Neuer Name, neues Portfolio

Im Zuge einer strategischen Neupositionierung und Erweiterung des Leistungsspektrums firmiert die seit Ende 2006 zur BMW Group gehörende DSL Fleetservices GmbH jetzt unter dem Namen Fleetlevel⁺ Services GmbH.

Mit dem neuen Markenauftritt soll offiziellem Bekunden nach die historisch gewachsene Kompetenz und Erfahrung unterstützt und Fleetlevel⁺ als modernes, dynamisches und im höchsten Maße serviceorientiertes Unternehmen am Markt positioniert werden. „Die neue Ausrichtung und der neue Name bestätigen, was Kunden bereits heute schon erleben: Fleetlevel⁺ bietet seinen Kunden Mehrwert. Dieses ‚Plus' finden Kunden in allen Dienstleistungen und Produkten", so Geschäftsführer Hans-Jürgen Neumann.

FLEETLEVEL+
Mehr Service für Ihre Flotte.

Fleetlevel⁺ sieht sich als der Spezialist in Deutschland für das hersteller- und objektübergreifende Management von mittleren und großen Fuhrparks. Das Unternehmen betreut von Pkw über Nutz- und Sonderfahrzeuge bis hin zu Flurförderzeugen alles, was Räder hat, ebenso zugehörige Container oder Wechselbrücken, unabhängig von der gewählten Beschaffungs- und Finanzierungsform.

Neben dem originären Management von Fuhrparklösungen will Fleetlevel⁺ jedoch zukünftig seine Geschäftstätigkeiten ausweiten. In diesem Zusammenhang sollen Kooperationen mit Leasinggesellschaften, Fahrzeugherstellern und -importeuren gefördert werden. „Wir planen innerhalb dieser Kooperationen, die Abwicklung von Full-Service-Angeboten der Kooperationspartner zu übernehmen und somit eine Backoffice-Funktion einzunehmen", so Neumann weiter. Derartige Kooperationen seien insbesondere für Gesellschaften interessant,

Neumann: „Unser Fokus liegt auf dem hersteller- und objektübergreifenden Fuhrparkmanagement mittlerer bis großer Flotten."

die eigene Full-Service- oder Fuhrparkmanagement-Leistungen wegen der dafür erforderlichen hohen Kosten oder dem nicht vorhandenen Know-how nicht selbst anbieten können. RED Af

Neue Besen ...

Mit dem nun abgesegneten Verkauf von Pit-Stop an die luxemburgische Fondsgesellschaft BluO dreht sich bei der Werkstattkette das Personalkarussell.

So hat Oliver Apelt, vom neuen Gesellschafter BluO als Restrukturierungsexperte eingesetzt, bei der deutschlandweit mit über 400 Filialen vertretenen Werkstattkette den Vorsitz der Geschäftsleitung übernommen.

Neben Apelt wurde auch Hermann Scheck in die Geschäftsführung von Pit-Stop berufen. Scheck bringt laut offizieller Mitteilung 16 Jahre Branchenerfahrung mit und war bis 2008 beim Konkurrenten A.T.U Gesamtvertriebsleiter sowie Mitglied der Geschäftsleitung. „Mein Ziel ist es, Pit-Stop zum Marktführer in Deutschland bei Service, Umsatz und Ergebnis im Segment Verschleiß- und Wartungsarbeiten zu machen", so Scheck zur Ausrichtung.

Der bisherige Geschäftsführer Gerd Hartmann sowie Jürgen Fröhlich (Kaufmännischer Direktor) und Fabian Seelenbrandt (Marketingdirektor) haben respektive werden im Zuge des nun auch kartellrechtlich abgesegneten „Eignerwechsels" das Unternehmen verlassen.

Besonders gespannt darf man sein, welchen Kurs die Werkstattkette unter der neuen Führung in Sachen Fleet einschlagen wird. RED Af

Wirtschaftlichkeit kann verdammt sexy sein.

Lange Wartungsintervalle, niedrige Betriebskosten und wirtschaftliche Motoren – die Ford Modelle sind einfach die idealen Firmenwagen. Perfekter Fahrkomfort, aufregende Details und das dynamische Ford kinetic Design machen sie in jeder Situation zu äußerst attraktiven Begleitern. Informieren Sie sich jetzt unter www.ford.de/firmenkunden.

FordMondeo
FordFocus

www.ford.de/firmenkunden

Feel the difference

Ford

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach RL 80/1268/EWG): 9,4–4,3 (kombiniert). CO_2-Emissionen: 225–115 g/km (kombiniert).