

Pilotprojekt

Citroën und ASL Fleet Services haben an den Multi-Technologiekonzern 3M vier C-Zero ausgeliefert.

Die vier Citroën C-Zero, die fortan für Fahrten zwischen den drei Standorten Neuss, Jüchen und Hilden zum Einsatz kommen, ist für 3M Deutschland der Start eines E-Mobility-Projektes, mit dem das Unternehmen ein Zeichen in Sachen Klimaschutz und Nachhaltigkeit setzen will.

Die vor Kurzem erfolgte Übergabe der Elektrofahrzeuge fand übrigens parallel zur Einweihung von Ladesäulen sowie mit Solarzellen bestückten Carports zur Gewinnung regenerativen Stroms statt. Für Citroën stellt das

Flottengeschäft, das in Zusammenarbeit mit ASL Fleet Services abgewickelt wurde, einen weiteren Beweis dafür dar, künftig auch in den Fuhrparks größerer Unternehmen Fuß fassen zu können. Saban Tekedereli, Direktor Firmenkunden bei Citroën Deutschland: „Mit dem C-Zero genießen wir einen Vorteil gegenüber zahlreichen Wettbewerbern, den wir – auch dank unserer guten Zusammenarbeit mit Leasinggesellschaften – im Firmenkundengeschäft konsequent ausnutzen wollen.“

Leasingpartner ASL beliefert damit einen weiteren Kun-



Zufriedene Gesichter (v. l. n. r.): Saban Tekedereli, Direktor Firmenkunden und Gebrauchtwagen bei Citroën, Günter Gressler, Generaldirektor 3M Deutschland, und Ludger Reffgen, Vertriebsleiter bei ASL

den mit E-Autos. Kein Zufall, denn für den in Oberhaching ansässigen Fuhrparkexperten ist der Trend zu umweltschonenden innovativen Antriebskonzepten aus vielerlei Gründen unumkehrbar.

„Elektromobilität ist keine Modeerscheinung, sondern wird die Fuhrparks von mor-

gen prägen“, ist Ludger Reffgen, Vertriebsleiter und Mitglied der Geschäftsführung von ASL Fleet Services, überzeugt. „Wir freuen uns außerordentlich, unseren Kunden 3M dabei zu unterstützen, erste Erfahrungen beim Aufbau einer E-Flotte sammeln zu können.“

RED

Sixt: neue 24-Stunden-Station in Frankfurt

Autovermieter Sixt hat sein Stationsnetz in Frankfurt erweitert und bietet seinen Kunden ab sofort eine 24-Stunden-Station. Die neue Vermietstation „Frankfurt/Main Ost“ im Gewerbecampus Oberhafen befindet sich direkt an der Hanauer Landstraße, die auch als „Automeile Deutschlands“ bekannt ist. Die neue, an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr mit mindestens zwei Mitarbeitern besetzte Station ist laut Sixt die siebte und zugleich größte Niederlassung in Frankfurt sowie die erste 24-Stunden-Station im Rhein-Main-Gebiet. Neben der Pkw- und Lkw-Vermietung betreibt Sixt dort auch das Leasinggeschäft.

Arval: Neues Online-Video zeigt Serviceleistungen für Fahrer

Neues Auto, neues Fahrvergnügen: Die Übergabe des neuen Dienstwagens ist immer ein spannender Moment im Berufsleben eines Dienstwagenbesitzers. Damit die Freude daran lange währt, erhält der

Fahrer bei Arval mit der Aushändigung des Fahrzeugs zusätzlich auch eine ganze Bandbreite nützlicher Serviceleistungen. Dies zeigt das neue Online-Video der „Arval Web TV“-Reihe, das ab sofort im Internet abrufbar ist. Dort können Entscheider, Fuhrparkmanager und Fahrer mittlerweile auf eine umfangreiche Filmbibliothek rund um die Themen Fuhrparkmanagement und Full-Service-Leasing zugreifen.

Mercedes: B-Klasse F-Cell als Follow-Me-Fahrzeug

Als erster Flughafen in Deutschland setzt Stuttgart seit Kurzem mit der Mercedes B-Klasse F-Cell ein Elektroauto mit Brennstoffzelle als Follow-Me-Fahrzeug ein, das Flugzeuge lokal emissionsfrei über die Landebahnen lotst. Dank einer Wasserstofftankstelle, die bereits 2009 direkt am Flughafencampus eröffnet wurde, kann es innerhalb von nur drei Minuten mit Wasserstoff betankt werden und erzielt dann eine Reichweite von round about 400 Kilometern.

Unterstützung

Ab sofort helfen Gewerbeberater Ford-Händlern bei der Betreuung kleiner bis mittelgroßer Flotten.

Um im gewerblichen Bereich weiter zu wachsen, können Ford-Partnerbetriebe seit Kurzem auf das Know-how speziell geschulter, von der Kölner Ford-Zentrale gesteuerter Gewerbeberater zurückgreifen.

Sie sollen laut Ford die Händler aktiv bei der individuellen Betreuung von Ge-

werbekunden mit kleinen bis mittelgroßen Fuhrparks – etwa Handwerksbetriebe, Pflegedienste und Freiberufler – unterstützen.

Offiziell dem Bekunden nach reichen die Themen dabei von der konstruktiven Neukundenansprache über die Umsetzung von Kundenbindungsprogrammen bis hin

zur Ausarbeitung von individuellen Finanzierungs- und Leasingvorschlägen. Dazu kommen laut Ford das Coaching von Außendienstmitarbeitern des Handels sowie die professionelle Umsetzung zentral vorbereiteter Gewerbeverkaufs- und Marketingaktivitäten.



Ford-Verkaufsdirektor Wolfgang Kopplin: „Die Gewerbeberater sind hochqualifizierte Profis, die unsere Ford-Partner aktiv vor Ort unterstützen und zugleich mit neuen Ideen Mehrwert für die Kunden erzeugen. Dank dieser neuen Initiative können unsere Ford-Partner nun noch professioneller akquirieren und noch besser auf die individuellen Wünsche unserer gewerblichen Kunden eingehen – und zwar sowohl im Pkw- als auch im Nutzfahrzeugbereich.“

RED