

Kompetenzerweiterung

Leasing-Partnerschaft | Seit Mai arbeiten ALD und Jaguar Land Rover im Full-Service-Leasing zusammen. Deren Geschäftsführer Karsten Rösel und Peter Modelhart im Interview über Inhalte, Vorzüge und weitere Ziele.



Foto: ALD Automotive

60 Jaguar-Händlern oder bei den rund 100 Land-Rover-Partnern direkt abschließen: Tritt die ALD Automotive für den Leasingnehmer in Erscheinung?

K. Rösel: Für Flottenkunden, die über Jaguar oder Land Rover Fleet & Business Leasing Fahrzeuge beziehen wollen, bleibt der Hersteller zusammen mit dem Händler der erste Ansprechpartner. Der Händler wiederum koordiniert die Abwicklung der Leasingverträge mit den Mitarbeitern von Jaguar und Land Rover Fleet & Business Leasing.

– Welche Full-Service-Module stehen für den gewerblichen Kunden zur Auswahl?

P. Modelhart: Dem gewerblichen Kunden stehen folgende Bausteine zur Auswahl: Wartungs-/Technik-Service, Reifenservice, Schadenmanagement, Versicherungsservice, Tankservice, Reporting, Nutzerkommunikation, Rückgabe-Service, Rent-Service und Kfz-Steuern sowie Rundfunkbeitrags-Service. Damit sind wir in der Lage, unseren Kunden aus dem Gewerbebereich ein individuelles bedarfsbezogenes Angebot zu unterbreiten.

Ziel ist es, Jaguar Land Rover nachhaltig auf der Shopping List der Fuhrparks zu positionieren.

– Und welche Vorteile kann er sonst noch aus der jungen Kooperation ziehen?

P. Modelhart: Die neue Partnerschaft mit der ALD versetzt uns in die Lage, sehr schnell ein eigenes, Jaguar Land Rover gebrandetes Full-Service-Leasingangebot im Markt zu platzieren. Hinzu kommt eine deutliche Kompetenzerweiterung im gewerblichen Leasingmarkt mit dem Ziel, Jaguar Land Rover nachhaltig im Firmenkundensegment auf der „Shopping List“ zu positionieren und auf dem gewerblichen Leasingmarkt zu etablieren.

– Herr Rösel, wenn ein ALD-Kunde einen Jaguar oder Land Rover im Full-Service leasen möchte: An wen wendet er sich in Zukunft – an ALD oder an Jaguar respektive Land Rover?

K. Rösel: Sehr hohe Kompetenz liegt im Jaguar und Land Rover Fleet & Business Leasing-Vertrieb. Hier sind wahlweise der Handel, der Hersteller oder auch wir Ansprechpartner.



Foto: Jaguar Land Rover Deutschland

Wettbewerbsfähigkeit erhöht | Peter Modelhart, Geschäftsführer von Jaguar Land Rover Deutschland, freut sich über das nun komplette Angebot

– ALD Automotive übernimmt in dieser Partnerschaft das Restwertrisiko und das Remarketing der späteren Rückläufer. Wie kam es dazu? Und ist dies eine übliche Vereinbarung?

K. Rösel: Die Übernahme des Restwertrisikos sowie das Remarketing der Fahrzeuge nach Leasingende gehört zum Rundum-Service für unsere Kunden, der auch bei den meisten anderen Kooperationen in dieser Form stattfindet. Kundenindividuelle Wünsche oder die Ausrichtung unserer Partner werden immer berücksichtigt.

– Haben Sie für die Zukunft noch weitere Kooperationen im Full-Service-Leasing mit anderen Marken in der Vorbereitung, Herr Rösel?

K. Rösel: Durch unsere Positionierung als herstellerunabhängiger Dienstleister stehen wir mit allen Marken in Kontakt und mögliche neue Kooperationen ständig auf dem Prüfstand. Die mittlerweile zehnjährige Erfolgsgeschichte des ALD-Kooperationsgeschäfts lässt uns optimistisch in die Zukunft blicken. Ganz konkret befinden wir uns auch aktuell in verbindlichen Verhandlungen.

– Herr Rösel und Herr Modelhart, vielen Dank für das Gespräch!

| Interview: Mireille Pruvost

Leasing-Experte | Karsten Rösel, Geschäftsführer der ALD Automotive, kooperiert seit zehn Jahren im Full-Service mit Automobilmarken

– Herr Rösel, die ALD hat im Full-Service-Leasing nun auch Jaguar Land Rover als Partner. Wie kam es zur Zusammenarbeit?

Karsten Rösel: Mit White-Label-Lösungen, bei denen unsere Partner unser Produkt Full-Service-Leasing unter ihrer eigenen Marke anbieten, startete die ALD bereits im Jahr 2005. Seither kamen zahlreiche weitere Vertriebskooperationen dazu. Das zeigt: Die Kombination aus unserem Finanzierungs- und Service-Know-how, dem Herstellerauftritt und dem Händlernetz ist eine erfolgreiche Lösung. Als Jaguar Land Rover für den Ausbau seiner Aktivitäten auf dem Flottenmarkt einen Partner suchte, standen wir daher gerne mit unserer Expertise bereit. Wir haben mit Jaguar Land Rover ein maßgeschneidertes Produkt für die Kunden erarbeitet.

– Herr Modelhart, welche Ziele verfolgen Sie mit dieser Partnerschaft?

Peter Modelhart: Durch die Partnerschaft können wir nun ein wettbewerbsfähiges und komplettes Full-Service-Leasing unter dem Namen Jaguar/Land Rover Fleet & Business Leasing anbieten und die Marktpenetration im Firmenkundenbereich über den Handel direkt, nachhaltig und Erfolg versprechend forcieren.

– Da die Flottenbetreiber die Full-Service-Leasingverträge entweder bei den zirka