



*Ergänzende Fuhrparkmanagement-Dienstleistungen der Full-Service-Leasinggeber*

# Noch eins drauf gesetzt

Die Zeiten, in denen reines, komplettes Full-Service-Leasing als eine ausreichende Art des Fuhrparkmanagements propagiert, angesehen wurde oder gar genügte, sind auch schon länger vorbei. Und selbst in jenen Tagen stellte sich gewöhnlich noch die Frage, wie „komplettes“ Full-Service-Leasing definiert wurde. Klassischerweise bestand und besteht es von der Definition her mindestens aus den Elementen Finanz-Leasing, Technik-Service (oder auch Wartung und Verschleiß), Reifen-Management, Tank-Management (oder auch Tankkarten), Abwicklung Kfz-Steuer und Abwicklung GEZ-Gebühr. Der eine oder andere Anbieter rechnet auch noch die Kfz-Versicherung sowie den Abschluss der so genannten GAP-Deckung hinzu.

Dabei ist Full-Service-Leasing immer zu verstehen als ein modulares Angebot, aus dem sich der Leasingnehmer über das obligatorische Finanz-Leasing hinaus die weiteren Elemente quasi in Form eines „Baukastens“ so zusammenstellen kann, wie es seinem individuellen Bedarf entspricht. So wird von Fuhrparkmanagern der Begriff Full-Service-Leasing selbst dann noch verwendet, wenn im speziellen Fall der „Baukasten“ lediglich aus drei oder vier Elementen besteht.

Was diese Form der Fuhrparkmanagement-Unterstützung – das trifft es vielleicht eher – nach wie vor mit einem gewissen Charme umgibt, ist die Tatsache, dass der Fuhrparkbetreiber einen nicht unerheblichen Teil der Alltagsarbeit rund um die Flotte an einen Dienstleister übertragen kann, der gegen die Berechnung eines feststehenden, monatlichen Beitrags pro Fahrzeug die Abwicklung in diesem Bereich übernimmt.

Das kann für den Fuhrparkbetreiber zusätzlich Planungs- und Kalkulations-Sicherheit erhöhen, zudem vereinfacht es das Handling – zumindest im Falle einer so genannten geschlossenen Abrechnung durch den Leasinggeber, will sagen, der Fuhrparkbetreiber sieht nur die Rate, erhält aber keinen Einblick in die Kalkulation des Leasinggebers wiederum im entsprechenden Modul. Im Vergleich dazu gibt ihm die so genannte offene Abrechnung die Möglichkeit dazu, erhöht aber wieder seinen Prüfungsaufwand. Das klingt von der Papierform her zunächst einmal einfach und suggeriert darüber hinaus im Falle der Nutzung eines „kompletten“ Full-Service-Leasing mit geschlossener Abrechnung, als bliebe nun nicht mehr viel zu tun.

## **Aus der Reserve gelockt**

Die komplexere Wirklichkeit des heutigen Fuhrpark-Alltages indessen, die daraus resultierenden, stetig wachsenden Anforderungen an das Fuhrparkmanagement und auch das Aufkommen von konkurrierenden Fuhrparkmanagement-Dienstleistern im Markt haben allerdings über die Zeit auch die Full-Service-Leasinggeber aus der Reserve gelockt, durch die Bank weg ihr Dienstleistungs-Programm und ihre Services für Fuhrparkkunden noch einmal deutlich aufzustocken. Nicht zuletzt tragen sie damit einer Entwicklung Rechnung, die heute die Anforderungen an einen Full-Service-Dienstleister – auch ein Stück weit weg vom Gerüst des „kompletten“ Full-Service-Leasing – anders sortiert. Zumal indirekte, „versteckte“, nicht unerhebliche Kosten auch an vielen anderen Stellen rund um den Fuhrpark gegeben sind.

So mag es in Einzelfällen gute Gründe dafür geben, beispielsweise das Reifen-Management auf anderen Wegen zu lösen, wie über Reifen-Handelsketten oder, inhouse verwaltet, über Autohäuser. Auch werden inzwischen hier und da alternative Versicherungs-Konzepte, etwa in Richtung Eigen-Versicherung, angeboten, die auch bei ausgesprochenen Spezialisten einge-



Gehört inzwischen auch bei Full Service-Leasinggebern zum Rahmenprogramm: die elektronische Führerscheinkontrolle

kauf werden können. Insbesondere haben aber nicht zuletzt langjährige Kundenbeziehungen als Full-Service-Leasinggeber für größere Fuhrparks, die Nähe zum Objekt, erheblich dazu beigetragen, dass sich diese Anbieter in der Produkt-Palette heute ebenfalls sehr detailliert für das Geschäft aufgestellt haben.

Das beginnt eigentlich schon bei den besonderen Beratungs-Dienstleistungen im Vorfeld, so sie über die üblichen Gesamtkosten-Betrachtungen und TCO-Analysen hinausgehen. Hier entwickeln sich die Beratungs-Angebote vom Standard her auch in Richtung Erstellung einer Car Policy, sie beinhalten dann beispielsweise die Prüfung und Optimierung der Dienstwagen-Richtlinien. Im Zusammenhang damit können insbesondere auch die Dienstwagenordnung berücksichtigende Konfigurations- und Genehmigungs-Prozesse stehen. Seitens GE Capital Germany beispielsweise wird hier auf eine strategische Fuhrparkberatung mit 18 Hauptstudien-Bereichen und über 60 Analysen verwiesen.

#### **Beratungs-Plus: Von der CO<sub>2</sub>-Policy bis zum Überlassungsvertrag**

Des Weiteren gehören aktuell Beratung und Entwurfs-Vorschläge für eine CO<sub>2</sub>-optimierte Car Policy zum Standard, die generelle Umsetzung des Themas „Greenfleet“. Sixt Leasing nennt hier auch den „Vergleich konventioneller Antriebe mit alternativen Antrieben“, Athlon Car Lease verweist auf einen speziellen Beratungs-Ansatz zur E-Mobilität. Unabhängig davon gibt es Full-Service-Leasinggeber, die auch Empfehlungen zur Erstellung und Gestaltung eines Dienstwagen-Überlassungsvertrages aussprechen. Der eine oder andere Anbieter kann bereits bei den Beratungsgesprächen im Vorfeld, je nach Kundenanforderung, die Weichen auch in die Dienstleistungs-Richtung reines Management und Controlling ohne Finanzierung (LeasePlan-Produkt SLB) oder Fuhrparkmanagement im Sinne „Alles aus einer Hand“ (Athlon Car Lease) stellen.

So weit es um Leasing- und Dienstleistungs-Produkte geht, die sich mehr oder weniger direkt auf die Fahrzeuge beziehen und abseits des klassischen Full-Service-Leasing liegen, wird häufiger auch noch das Sale and Lease back genannt, wobei der Leasinggeber in seinem Sinne geeignete Teile (grob gesprochen: keine hohen Laufzeiten und Laufleistungen der Fahrzeuge) eines Fuhrparks kauft und an diesen Fuhrparkbetreiber verleast. Die Sixt Leasing AG hat sich zusätzlich auf das Kurzzeit-Leasing mit Leasing-Laufzeiten von weniger als einem Jahr spezialisiert, die VR Leasing bietet auch individuelle Service-Pakete im Leasing, LeasePlan nennt an dieser Stelle das Gebrauchtwagen-Leasing. Bei allen größeren Anbietern auf dem Markt sind inzwischen Gehaltsumwandlungs-Modelle in der Produktpalette installiert.

#### **Alternativen zur Kfz-Versicherung**

Seit einiger Zeit kommen aus dieser Branche auch verstärkt Alternativen zur Teil- und Vollkasko-Versicherung auf den Markt in der Form von Stopp Loss-Versicherungsmodellen oder Haftungs-Transfers. Um als Pars pro Toto das LeasePlan-Modell zu zitieren, wird hier – vereinfacht ausgedrückt – ein an die individuelle Schadens-Historie im jeweiligen Fuhrpark angepasster Risikobeitrag erhoben, der nach Unternehmensangaben bereits die Maklergebühren und die Versicherungssteuer einspart. GE Capital Germany beispielsweise ist sogar bereit, in Abhängigkeit von der Kunden-Bonität auf den Abschluss von Vollkasko-Versicherungen zu verzichten.

Breiter aufgestellt sind mehrere Dienstleister auch auf dem Feld der Fahrzeugein- / aussteuerung, teils inklusive Zulassungs-Service, Kennzeichen-Reservierung bis hin zu Sonder-Einbauten und Fahrzeug-Beklebung. In solchen Fällen sind dann auch die Anlieferung zum und Abholung vom Wunschort des Kunden obligatorisch. Bei den meisten Anbietern beinhaltet die Fahrzeug-Rückgabe eine Begutachtung nach den Richtlinien der „Fairen Fahrzeugbewer-

tung“ des VMF (Verband markenunabhängiger Fuhrparkmanagement-Dienstleister), entweder punktgenau, so sie Verbands-Mitglieder sind, oder zumindest doch stark angelehnt. Die VMF-Richtlinien haben sich einfach – nicht zuletzt auch für den Kunden – als angemessen und vom Handling her praktikabel herausgestellt.

Die Hannover Leasing Automotive verweist in diesem Zusammenhang auf die speziellen Dienstleistungs-Produkte zur Fahrzeugaussteuerung HLAeasy (Rückgabe am Wunschort des Kunden) und HLAlive (Rückgabe Deutschland-weit an etwa 70 TÜV-Büros). Zudem hat der Kunde die Möglichkeit, bei Vertragsbeginn eine „transparente und faire“ Rückgabe-Pauschale abzuschließen, zum Schutz vor nicht kalkulierbaren Schäden, die über normalen Verschleiß hinausgehen.

#### **Rahmenprogramm rund um den Dienstwagen-nutzer**

Für die Überbrückung von Liefer-, Probezeiten oder einer zeitweisen Fuhrpark-Vergrößerung für Auftragsspitzen halten alle großen Anbieter durch die Bank weg – zumindest in Kooperation mit Autovermietern – Langzeit-Miet- oder Interims-Fahrzeuge bereit, auch zu Sonderkonditionen. GE Capital Germany und Hannover Leasing Automotive beispielsweise unterhalten eigene Interims-Fahrzeug-Pools, aus denen Fahrzeuge zu individuell vereinbarten Vertragslaufzeiten oder gar ausdrücklich zeitlich unbegrenzt ausgewählt werden können. Die VR Leasing bietet hier über normale Mietwagen hinaus „junge Gebrauchte“ aus eigenen Beständen an.

Bezogen auf das Fuhrparkmanagement präsentieren sich bei allen Anbietern die Bereiche Fuhrparkreporting (insbesondere auch online), besondere Formen der Rechnungsstellung und des Vertragsmanagements weit ausgefeilt; die in diversen Versionen ausstellbaren Rechnungen werden zumeist auch in elektronischer Form angeboten. Im Hinblick auf vorzeitige Vertragsauflösungen aus gegebenem Anlass (Mitarbeiter hat das Unternehmen verlassen) oder andere Vertragsanpassungen, beispielsweise in Bezug auf stark veränderte Laufleistungen während der Laufzeit, geben sich die Dienstleister flexibel.

Ansonsten haben sie in den letzten Jahren aus gegebenen Anlässen, die der Fuhrpark-Alltag mit sich brachte, das Portfolio mit einem Rahmenprogramm weitestgehend rund um den Dienstwagennutzer ausgedehnt. Dazu zählen die Fahrer-Direktkommunikation, Pannenhilfe, Schadensabwicklung, -management, vereinzelt auch Riskmanagement, wie beispielsweise Fahrsicherheits-Trainings. Das geht inzwischen hin bis zu solchen Details wie elektronischer Führerschein-Check, Strafzettel-Management oder aber auch neuerdings das Eco-Fahrtraining.

Womit die großen Full-Service-Leasinggeber an ergänzenden Dienstleistungen im Einzelnen aufwarten, hat Flottenmanagement in der folgenden Tabelle (S. 20) zusammengestellt.

	Arval	Athlon Car Lease	Daimler Fleet Management	GE Capital Germany
<b>Besondere Beratungsdienstleistungen</b>	Greenfleet	Nachhaltige Mobilität: 5 Stufen Pyramide (siehe Startseite <a href="http://www.athloncarlease.de">www.athloncarlease.de</a> ), Fuhrparkmanagement und „Alles aus einer Hand“, E-Mobilität: Beratungsansatz	Phasenmodell Fleet Consulting, Steuerrechner Arbeitgeber/Arbeitnehmer (Gehaltsumwandlung)	Key Solutions Clear Solutions Clear Drive Flex Key
<b>Besondere Leasing-Modelle außer Finanz-, Full-Service-Leasing und Gehaltsumwandlung</b>	Sale and Lease back	Sale and Lease back	Ja	Sale and Lease back Restwertverträge
<b>Gehaltsumwandlung (Mitarbeiter-Motivations-Modell) im Angebot?</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Alternativen zur Teil- u. Vollkaskoversicherung, wenn ja, welche?</b>	CART: Freistellung von Haftung für Teil- und Vollkasko-Schäden an unseren Leasingfahrzeugen	Haftungs-Privileg	Diverse, beispielsweise Stopp Loss-Versicherung	Gefahrtragungs-Pooling (Stop Loss-Modelle) Prämienrouting Verzicht auf VK: in Abhängigkeit von der Kundenbonität möglich
<b>Besondere Dienstleistungen zur Fahrzeugein-/aussteuerung?</b>	Fahrzeugaussteuerung: Rückgabe nach Richtlinien „Faire Fahrzeugbewertung“ (VMF), Abholung am Firmensitz oder an einem der Arval-Sammelplätze	Ja	Grundsätzlich Vieles denkbar: Der Prozess wird mit dem Kunden individuell vereinbart	Einstellung/„Tag Null Konzept“/bundesweite Auslieferung: Bereitstellung/Nachrüstung Bordbuch/Servicekarte, saisonale Montage Winterreifen auf Alufelgen, Einbau Freisprecheinrichtung, Transport-Einbauten, Fahrzeugbeklebung, Aussteuerung/bundesweite Rückholung: vor Ort Begutachtung durch Sachverständige „Faire Fahrzeugbewertung“ (VMF)
<b>Mietwagen/Interimsfahrzeuge, für wie lange maximal, Sonderkonditionen?</b>	Langzeitmiete: bis zu sechs Monaten, Arval-Sonderkonditionen	Ja, neue strategische Ausrichtung der Tochtergesellschaft Athlon Car Rent Germany GmbH & Co. KG	Ja, über Kooperationspartner	Langzeit-Interims-Fahrzeuge: ca. 1.000 eigene zur Überbrückung von Liefer-, Probezeiten, keine zeitliche Begrenzung Kurzzeitmiete
<b>Fuhrparkreporting mit welchen Elementen?</b>	FleetCom: Fahrer-, Fahrzeugdaten, Leasingvertrags-Parameter, Kosten	Umfangreiches Online-Reporting unter <a href="http://www.athlononline.de">www.athlononline.de</a>	xFleet (Online-Plattform) mit Konfiguration, Kalkulation, Bestellung (Händleranbindung), indiv. Zugriffsrechte, SAP-Connector, CarPolicy Editor	iReport (Online-Reporting): alle vordefinierten Reports inklusive Ausreißer-Analysen iManage (Online-Reporting): gesamteuropäisch konsolidiert
<b>Welche individuellen Reportings?</b>	Profile für verschiedene Nutzergruppen: auf Kundenwunsch (jeder sieht nur die Daten, die für seine Augen bestimmt sind)	Diverse, Fahrer-, Fahrzeug- und Fuhrparkbezogen	xFleet®-Reporting, diverse, sehr individuell, je nach Kundenbedarf	Kundenindividuell nach detaillierter Abstimmung und in Abhängigkeit vertraglich vereinbarter Services Ad-Hoc-Reports: detaillierte Betrachtung verschiedenster Kostentreiber (Key Solutions)
<b>Besondere Formen der Rechnungsstellung?</b>	Monatsrechnung: nach Kostenstellen, Fahreramen, Vertragsnummern oder Kennzeichen, auf Wunsch auch elektronisch konsolidierte Rechnung	Rechnungsstellung auch elektronisch	Rechnungsreporting mit bedarfsgerechter Auswertung Fakturierungsdaten Electronic Data Interchange (mtl. Fakturierungsdaten)	Sammelrechnung, eInvoicing inklusive elektronischer Signatur und Verifikation, elektronische Rechnungsschnittstellen inklusive Vorkontierung
<b>Besondere Formen des Vertragsmanagements?</b>	Vorzeitige Vertragsauflösung Flexible Vertragsanpassung (Laufzeit und Laufleistung)	Vertragsmanagement Teil des Fuhrparkmanagements	Ja	FlexKey: Vertragsanpassung jederzeit, auch bei vorzeitiger Rückgabe Proaktives Vertragsmanagement inklusive Ausreißer-Analysen (bspw. Rekalkulation vs Mehr-/Minder-km) Nachrüstungen
<b>Fahrer-Direktkommunikation, mit welchen Elementen?</b>	24h-Service-Hotline, „Arval Mobile“-App Fahrzeugauslieferung, Übergabe Fahrermappe und Tankkarte werden direkt mit Fahrer abgestimmt	Beratung diverse Prozess-Abwicklungen	Umfang der Leistungen wird mit dem Kunden abgestimmt	Beginnend bei Fahrzeugauswahl und Bestellung bis hin zur Fahrzeugrückgabe, -rückführung und Endabrechnung
<b>Leasing-Kalkulator online?</b>	Leasline (Pkw, Transporter, CO <sub>2</sub> -Rechner)	Athlonline	Für registrierte Kunden	Ja
<b>Elektronischer Führerschein-Check?</b>	Ja	Ja, Fleet-iD und LapiD	Ja	Ja
<b>Strafzettel-Management?</b>	Ja	Nein	Ja	Ja
<b>Pannenhilfe (entsprechende Mobilitäts-Pakete)?</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Schadensabwicklung?</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Schadensmanagement?</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Riskmanagement?</b>	Bei Versicherungsleistung über Arval	Ja	Nein	Ja
<b>Fahrsicherheitstraining?</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Eco-Fahrtraining?</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Internationale Fuhrparkmanagement-Lösungen?</b>	Ja	Ja	Ja	Ja
<b>Kontaktadresse</b>	<b>Arval Deutschland GmbH</b> Ammerthalstraße 7 85551 Kirchheim b. München Tel.: 0800/0840402 <a href="http://www.arval.de">www.arval.de</a>	<b>Athlon Car Lease Germany GmbH &amp; Co. KG</b> Otto-Hahn-Straße 10 40670 Meerbusch Tel.: 02159/6980 <a href="http://www.athloncarlease.de">www.athloncarlease.de</a>	<b>Daimler Fleet Management</b> Siemensstraße 7 70469 Stuttgart Tel.: 0711/2574-0 <a href="http://www.daimler-fleetmanagement.de">www.daimler-fleetmanagement.de</a>	<b>GE Auto Service Leasing GmbH</b> Bajuwarenring 5 82041 Oberhaching Tel.: 089/8974423-0 <a href="http://www.gecapital.de">www.gecapital.de</a>

	Hannover Leasing Automotive	LeasePlan	Sixt Leasing	VR Leasing	Volkswagen Leasing
	Ja	SLB: reines Management und Controlling ohne Finanzierung	Car Policy: Prüfung und Optimierung der Dienstwagen-Richtlinien Gren Fleet: CO <sub>2</sub> -Policy, Vergleich konventioneller Fahrzeuge mit alternativen Antrieben	Car Policy: Erstellung, CO <sub>2</sub> -Policy: Erstellung Fuhrpark-Verwaltungs-Software Überlassungsvertrag: Erstellung	Umweltorientiertes Fuhrparkmanagement, Fuhrparkberatung (beispielsweise TCO)
	Ja	Gebrauchtwagen-Leasing	Sale and Lease back Kurzzeit-Leasing: < ein Jahr	Sale and Lease back Individuelle Service-Pakete (Baukasten)	Sale and Lease back Prozent-Leasing
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Nein	Haftungstransfer: für Flotten mit mehr als 20 über LeasePlan finanzierten Fahrzeugen (bis 6 t); Risikobeitrag an individuelle Schadenshistorie angepasst	GAP-Versicherungen (aber nur ergänzend zur Kasko-Versicherung)	Nein	Kasko Depot
	Einstellung: Fahrzeugbestellung über Online-Konfigurator, Anlieferung über Händler oder HLA-Dienstleister an Wunschort, Zulassungs-Service Aussteuerung: HLAeasy: Rückgabe am Wunschort des Kunden, HLAlive: Rückgabe Deutschlandweit an ca. 70 TÜV-Büros HLAsafe: transparente und faire Rückgabe Pauschale zum Schutz vor nicht kalkulierbaren Schäden	Einstellung: Liefer- und Zulassungs-Service bei Neufahrzeugen Aussteuerung: Abholung am Wunschtermin und -ort des Kunden, taggenaue Abmeldung	Einstellung: Logistikdienstleistungen (Spedition, Auslieferung), Zulassung, Liegtermin-Überwachung (online/offline), Spezialbauten Speziell für Serviceflotten: Zielbahnhof-Lösungen Aussteuerung: Fahrzeugverwertung/Remarketing (eigene Online-Verwertungsplattform), protokollierte Fahrzeugübergabe und Gutachten	Interims-Fahrzeuge	Gemäß individueller Vereinbarung in Abstimmung mit Handelspartnern
	HLA-Interims-Fahrzeug-Pool: entsprechende Kategorien wählbar, Vertragslaufzeiten individuell vereinbar	Langzeitmiete: unbegrenzt möglich, Konditionen kundenspezifisch je nach vereinbarten Vorgaben	Langzeitmiete/Interims-Fahrzeuge: maximal sechs Monate, Sonderkonditionen kundenindividuell	Mietwagen über Service-Partner VR Gebrauchte: junge Gebrauchte	Langzeitmiete bis zu 12 Monaten, Ersatzmobilität im Rahmen von Wartung und Verschleiß bis zu drei Tagen
	Basis Datawarehouse: Angebot flexibler IT-Lösungen für individuell konfigurierbare Reportings	Detailliertes Kostenreporting: auf verschiedenen Kostenebenen, Ausreißer-/Frühwarn-Analysen und Sonderreports (Hochleistungskraftstoffe, CO <sub>2</sub> -Ausstoß Flotte)	Fleet Intelligence: webbasierter Zugriff, detaillierte, individuelle Berichte (Tankkosten, Ausreißer-Analysen) Sixt Fleet Intelligence: effiziente Steuerung zur nachhaltigen Senkung Mobilitätskosten real time: individuell benötigte Kennzahlen	Bestandsübersicht: Ausreißer (nach km, Verbrauch, Kraftstoffart, Premium), Fuhrparkstruktur (nach Hersteller, ccm, CO <sub>2</sub> , Kraftstoff, kW, Verbrauch, km-Laufleistung, Laufzeit), Übersichten (Einzel-, Gesamtvertrag, Dienstleistungspakete)	Fleet CARS (u.a. Ausreißer, Termine beispielsweise Fahrzeugtausch, Fälligkeiten, beispielsweise TÜV, Führerscheinkontrolle)
	Diverse, bspw. Fahrzeug-, Vertrags-, Kosten-, Verbrauchs-, Emissions- und Transportreportings	Umfangreiche, je nach Kundenanforderung	Darstellung operativer Prozessabläufe zur Messung von Service-Levels von Sixt	Diverse nach Kundenwunsch, Kosten nach Programmieraufwand	Fleet CARS mit über 120 Reports
	Rechnungskonsolidierung bspw.: diverse elektronische Schnittstellen und Darstellungsformen in CSV, Excel, PDF, TXT oder auch als SAP-Schnittstelle möglich	Rechnungsstellung für verschiedene Kostenstellen möglich DTA-Faktur Papierlose Rechnungen über elektronische Signatur	Diverse Rechnungsarten: Einzelbelastung, Sammelrechnung, Supersammelrechnung, Abrechnung Leistungspakete auf Aufwand, Istkosten oder Pauschale, je nach Kundenwunsch	Diverse Rechnungsarten: Einzelrechnung, Sammelrechnung Zahlungsavis; Abrechnungsarten: > Sollkosten (bei Laufzeitende) > Istkosten (monatlich)	Elektronisch (beispielsweise per SAP), DFÜ
	Flexible Vertragsanpassung basierend auf der Ursprungs-Kalkulation (Laufzeiten und Laufleistungen) Steuerung und Koordination aller notwendigen Nachrüstungen auf Kundenwunsch	Flexible Vertragsanpassung (Laufzeiten und Laufleistungen)	Stammdatenanlage und -änderungen (Nutzer-, Kostenstellen-, Standortwechsel etc.) Proaktive Laufzeit-/Laufleistungsanalysen Flexible Vertragsanpassung, Bestandspflege und Fuhrparkbereinigung, Koordination von Nachrüstungen, Dokumentenmanagement	Flexible Vertragsanpassung (Laufzeiten und Laufleistungen), Verlängerung zur gleichen Rate bis sechs Monate	Ja
	Generell „One Face to the Customer“-Strategie: ein bis zwei fixe Ansprechpartner für Kunde und Nutzer	Im Komplettservice möglich, so dass alle Fahrer-Anfragen durch LeasePlan beantwortet werden	Via Mail, Telefon und Fax je nach Kundenwunsch	24h-Service-Hotline nach Vereinbarung	Gemäß individueller Vereinbarung
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Ja	Ja	Ja	Nein	Ja
	Ja	Ja	Ja	Im Rahmen Schutzbriefleistungen der R+V in Kombination mit Versicherung	Ja, im Rahmen Wartung und Verschleiß
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
	Derzeit noch nicht	Ja	Ja	Ja	Ja
	<b>Hannover Leasing Automotive GmbH</b> Wolftratshauser Str. 40 82049 Pullach Tel. 089/324901-0 www.hla.de	<b>LeasePlan Deutschland GmbH</b> Hellersbergstraße 10b 41460 Neuss Tel.: 02131/132-200 www.leaseplan.de	<b>Sixt Leasing AG</b> Zugspitzstr. 1 82049 Pullach Tel.: 089/74444-0 www.sixt-leasing.de	<b>VR-LEASING AG</b> Hauptstraße 131-137 65760 Eschborn Tel.: 06196/995402 www.vr-leasing.de	<b>Volkswagen Leasing GmbH</b> Großkunden/Flotten 38094 Braunschweig Tel.: 01803/303443 www.volkswagenleasing.de