

Leute heute

Bernd Große Holtforth

(41) zeichnet als neuer Leiter Großkundenvertrieb und Vertrieb Gebrauchtwagen bei der Mitsubishi Motors Deutschland GmbH verantwortlich. Bis zur Übernahme der neuen Position war der

Diplom-Betriebswirt bereits seit einem Jahr im Bereich Großkundenvertrieb als Key Account Manager für Mitsubishi tätig und verantwortet sein neues Aufgabengebiet seit dem 1. Juni 2008 kommissarisch. Zuvor arbeitete Große Holtforth unter anderem im Großkundenvertrieb von Mazda Motors Deutschland sowie bei einer Leasinggesellschaft und im Automobilhandel.

Hans Weilenmann

(50) zuletzt als Leiter Business Development bei der DSK Leasing tätig, gehört seit 1. Juli der Geschäftsleitung der Car-Ass Impuls Leasing an. Beim Münchner Full-Service-Anbieter, der

zur Raiffeisen-Impuls-Leasing-Gruppe gehört, ist er insbesondere für den Vertrieb und die Kundenbetreuung verantwortlich. Weilenmann ist seit vielen Jahren in der Leasingbranche tätig, so waren auch ASL und Fleet Company Stationen seiner beruflichen Karriere.

Gabriel Sommer

(40) ist bei den Ford-Werken in Köln ab sofort neuer „Leiter Verkauf kleine und mittlere Flotten“ und damit zuständig für gewerbliche Kunden mit bis zu 50 Fahrzeugen im Bestand. Sommer

folgt auf Christoph Nöfer, der innerhalb des Unternehmens neue Aufgaben übernimmt. Sommer berichtet an Ralph Caba, Leiter Flotten-Marketing und Händlerbeziehungen. Der Diplom-Maschinenbau-Ingenieur arbeitet bereits seit 1994 im Unternehmen und war zuletzt im Großkundengeschäft von Ford Europa als Key Account Manager tätig.

Erweiterte Führung

Auf Albert de Cillia folgt in der Geschäftsleitung der ASL Auto Service-Leasing ein Führungsquartett.

ASL steht seit dem 1. Juli unter einer neuen Führung: Ludger Reffgen (43), Gwenola Muller de Morogues (33), Olaf Schneider (37) und Andreas Lackner (43) haben die Geschäftsführung des GE-Tochterunternehmens von Albert de Cillia (44) übernommen.

Beim neuen Führungsquartett handelt es sich nach offiziellem Bekunden um gemeinsam vertretungsberechtigte Geschäftsführer. Ludger Reffgen wird in der Geschäftsführung die Bereiche Outside Sales, Inside Sales und Marketing für Deutschland übernehmen. Gwenola Muller de Morogues wird weiterhin für die Finanzen des Unternehmens verantwortlich zeichnen, Olaf Schneider den Bereich Recht und ASL Österreich führen, während Andreas Lackner zukünftig für die Be-

reiche Asset Management und Remarketing zuständig sein wird.

Mit der Berufung der vier Geschäftsführer will der Konzern ASL zugleich stärker in die Organisation von GE Commercial Finance Deutschland einbinden und so die Marktposition des Unternehmens in den kom-

menden Jahren weiter ausbauen. In den kommenden Monaten sollen alle deutschen Finanzdienstleistungsunternehmen in GE Commercial Finance Deutschland zusammengeführt werden.

Albert de Cillia, der im vergangenen Jahr die Leitung von ASL und damit die Verantwortung für die Länder Deutschland und Österreich übernahm, schied aus privaten Gründen und aus eigenem Wunsch aus dem Unternehmen aus. **MP AF**



Die vier neuen Geschäftsführer bei ASL: Olaf Schneider, Andreas Lackner, Gwenola Muller de Morogues und Ludger Reffgen (v.l.)

Die Zukunft gehört den „Freien“

Führende Flotten- und Leasingmanager diskutierten im „Profi-Club“ des Kölner Lackherstellers Spies Hecker mit 70 Unternehmern aus Karosserie- und Lackierbetrieben über die Zukunft des Unfallreparaturgeschäftes.

Chancen, bei Unfallreparaturen mit Fuhrparks zu kooperieren, böten sich, so die einhellige Meinung auf dem „Profi-Club Themenforum“ von Spies Hecker, nur Betrieben, die sowohl Karosserie- als auch Lackierarbeiten anbieten. Weitere Anforderungen, die beispielsweise LeasePlan an seine Partner stellt: eine moderne technische Ausstattung, umfassender Service wie Hol- und Bringdienste, eine dreijährige Garantie sowie eine professionelle Erscheinung. Auch Reparaturqualität und Kostenkontrolle seien entscheidend. „Wir achten vor allem auf die Einhaltung von Herstellervorgaben und Reparaturkosten“, sagte Daniela Dux, Leiterin Unfallmanagement bei LeasePlan.

Auf dem Forum wurde deutlich, dass die Zusammenarbeit mit freien Betrieben bereits sehr verbreitet ist. So finden im Partnernetz von LeasePlan sich unter 208 Reparaturbetrieben nur acht Vertragswerkstätten. „Wir kooperieren auch künftig vor allem mit freien Werkstätten. Denn Qualität, Service und Kostenstruktur sind hier für Leasinggesellschaften optimal“, so Dux.

Auch Christian Kiffe, Geschäftsführer von Atlas Auto-Leasing, und Flottenmanager Bernd Peitz vom Textilhersteller Falke sehen die Zukunft des Unfallreparaturgeschäftes in der Zusammenarbeit mit markenunabhängigen Karosserie- und Lackierbetrieben. „Dafür sprechen die positiven Auswirkungen auf

Reparaturkosten, Tempo und Flexibilität bei der Auftragsabwicklung sowie Wertsteigerung der Flotte durch professionelle Aufbereitung“, sagte Peitz.

Im Geschäft mit Leasinggebern und Flotten unterstützt der Lackhersteller Spies Hecker die Reparaturbetriebe. „Gerade bei dieser Zielgruppe sind effiziente Prozesse und starke Serviceleistungen gefordert“, sagte Geschäftsführer Georg Tautz. „Mit technischen Lösungen, hochwertigen Produktsystemen und betriebswirtschaftlicher Beratung optimieren wir Management und Reparatur im freien Karosserie- und Lackierbetrieb. So sichert sich die Werkstatt einen Wettbewerbsvorsprung bei Flotten und Leasing.“ **MP AF**