

Zwei, die sich perfekt ergänzen

Nachdem vor einem halben Jahr die Übernahme der ASL Auto Service-Leasing durch GE Capital Solutions abgeschlossen worden war, sind nun die ersten Schritte zur Harmonisierung der beiden Unternehmen getan.

Im Rahmen eines Fachgesprächs Anfang Juli konnte Albert de Cillia, seit Ende April Cief Executive Officer der Fuhrpark-Sparte von GE Capital Solutions, bereits erste konkrete Felder der Zusammenarbeit nennen und die Perspektive auf weitere Integrationsmaßnahmen aufzeigen. So sei die Vertriebsmannschaft bereits im operativen Geschäft zu einer Einheit zusammengewachsen und bearbeite den Markt ausnahmslos gemeinsam.

Ein weiterer gemeinsamer Erfolg im Vertrieb sei die zum 2. Juli erstmalige Vereinigung der Fleet-Champ-Angebote, eine in jedem Quartal neu aufgelegte Sonderaktion, die bislang von GE alleine durchgeführt wurde. „Bis Ende dieses Jahres werden wir alle Produkte angeglichen haben. Dabei spielen die Kundenbedürfnisse die Hauptrolle, sodass bestimmte Produktsegmente international angeboten werden, andere aber nur lokal“, erklärt de Cillia die zukünftige Produktstrategie.

Das beste aus beiden Welten

Das Motto für das gemeinsame Angebotsportfolio lautet, wie auch für die gesamte Integration: „Das beste aus beiden Welten“. So werde man zum Beispiel Mobile Fitting, die erfolgreiche Serviceleistung der ASL für den Reifenwechsel beim Kunden vor Ort, in das gemein-

same Angebotsportfolio übernehmen. Dasselbe gelte auch für die spezielle ASL-Dienstleistung rund um die mobile Kommunikation. Die Vertragsformalitäten mit dem Mobilfunkanbieter, die Freischaltung des Handys sowie der Einbau der Freisprechanlage werden auch weiterhin vom Leasinggeber ASL/GE übernommen. Die Wahl für die jeweils beste Lösung erfolgt auch bei der Harmonisierung der Backoffice-Systeme für die operative Abwicklung des Flottengeschäfts. Die bislang von der ASL eingesetzte Leasingapplikation für die Vertragsverwaltung wird im gemeinsamen Unternehmen weiterhin genutzt werden, wohingegen das internetbasierte internationale Reporting-Tool von GE zukünftig auch für alle Kunden der ASL zur Verfügung stehen wird.

Die für die Kunden spürbaren Integrationsmaßnahmen sollen aber, so de Cillia, noch bis Anfang 2008 auf sich warten lassen: „In diesem Jahr werden sowohl ASL- als auch GE-Kunden noch nichts von unseren Harmonisierungsmaßnahmen merken. Die entscheidenden Vorteile werden dann ab dem nächsten Jahr greifbar sein.“

Markenname ASL bleibt

Dennoch zeichnet sich bereits heute eine eindeutige Markenstrategie der beiden fusionierten Unternehmen ab. Die beiden Marken GE und ASL werden

bundesweit in Zukunft in der gemeinsamen Marke ASL aufgehen. De Cillia begründet dies mit der Tradition und dem Bekanntheitsgrad der ASL in Deutschland: „Von dem außerordentlich guten Ruf der ASL in Deutschland soll zukünftig das gesamte Unternehmen profitieren. Dieser macht den hohen Markenwert der ASL aus, und GE bringt eine herausragende Kapitalausstattung und die internationale Kompetenz ein.“

Mit seinem Firmensitz wird das Unternehmen dann folgerichtig auch in Oberhaching bei München beheimatet sein. Außerhalb des deutschsprachigen Raums wird allerdings der Markenname GE Fleet Services erhalten bleiben. Wer internationale Fuhrparkverträge mit der neuen fusionierten Gesellschaft schließen will, hält sich für den Rahmenvertrag an die Europa-Zentrale GE Fleet Services B. V. mit Sitz in den Niederlanden. Einzelleasingverträge schließt dann die jeweilige Ländergesellschaft vor Ort.

Natürlich würden die Leistungen bestehender ASL- und GE-Verträge bis zum Vertragsende garantiert, sichern die Leasinggesellschaften zu. Noch verkörpert jede Gesellschaft ihre eigene juristische Einheit, sodass bis zum endgültigen rechtskräftigen Verschmelzen auch heute noch getrennte ASL- beziehungsweise GE-Verträge geschlossen werden. An der Gestaltung einer einheitlichen juristischen Gesellschaft arbeite man aber mit Hochdruck.

Synergien nutzen

Die Internationalität des Fuhrparkgeschäfts von GE werde für die bisherigen ASL-Kunden einen enormen Leistungszuwachs beim Leasingpartner bedeuten, so der CEO. War die ASL bisher lediglich im deutschsprachigen

Raum Europas aktiv, so können Kunden nun auf die Full-Service-Leistungen eines Fuhrparkriesen mit 1,5 Millionen Fahrzeugen weltweit, davon 335.000 Fahrzeuge in Europa, zurückgreifen. Vor Kurzem habe man bereits bewerkstelligen können, einem deutschen ASL-Kunden innerhalb einer Woche ein Fahrzeug in die USA zu liefern.

Weitere Synergien entstehen nach Aussage von de Cillia aus der hohen Datenkompetenz von GE, gepaart mit der Flexibilität und Beratungsstärke der ASL. Mit der Prozessfolge „Information – Datenaufbereitung – Automatisierung – Beratung“ beschreibt de Cillia, wie man zukünftig gemeinsam das Beste aus jedem Fuhrpark herausholen will.

Verdeutlichen kann dies der CEO am Beispiel der Förderung umweltfreundlicher Fahrzeuge in der Flotte: „Zunächst werden die relevanten Daten zur CO₂-Emission erfasst, aufbereitet und den Kunden im Reporting zur Verfügung gestellt. Dann wird ein Ziel formuliert, wie zum Beispiel eine fünfprozentige CO₂-Reduzierung im Fuhrpark innerhalb eines Jahres. Und schließlich greift unsere Beratungskompetenz, die den Kunden bei der Zielerreichung unterstützt.“

SABINE HEUSINGER 



Albert de Cillia, CEO GE Fleet Services: „Wir sind derzeit in der Harmonisierungsphase.“

Ausblick

ASL Auto Service-Leasing GmbH (Sitz: Oberhaching) und GE Capital Services GmbH (Sitz: Neu-Isenburg); zukünftig gemeinsam unter dem Markennamen ASL mit Sitz in Oberhaching

- ▶ Geschäftsführer: Albert de Cillia, Norbert Zinner
- ▶ Vertriebsleitung: Ludger Reffgen
- ▶ ca. 450 Mitarbeiter
- ▶ 9 Niederlassungen in Deutschland
- ▶ ca. 86.000 Fahrzeuge im Bestand
- ▶ ca. 3.500 Kunden
- ▶ Anlagevermögen: ca. 1,5 Milliarden Euro