



▲ GEFRAGTE KOMPLETTZÜGE

Der Kunde will nur noch einen Ansprechpartner für Zugfahrzeug und Auflieger.



▲ KUNDENORIENTIERTER FUHRPARK

Was der Kunde benötigt, kommt in den Fuhrpark. PacLease hat auch 7,5-Tonner in den Fuhrpark integriert.



▲ SERVICE EINFACH MITMIETEN

Immer mehr Transportunternehmen setzen auf Flexibilität durch Mietfahrzeuge.

Soenke Weichenthal, Leiter Sales Strategy der MAN Nutzfahrzeuge AG.

Ausweitung der Angebotspalette

Die Erwartungen des inhabergeführten Nutzfahrzeugvermieters Pema sind deutlich höher. Hier rechnet man für das laufende Jahr mit einem Umsatz-Wachstum im Kerngeschäft – also das Vermieten und Erbringen von Serviceleistungen – von 25 Prozent. Erreicht werden soll dieses Wachstum unter anderem auch durch eine neue Niederlassung in Köln und der Erweiterung des Fahrzeug-Angebotes. So vermietet Pema ab sofort auch Müllfahrzeuge. Das Thema Service hat bei Pema nach wie vor oberste Priorität und spiegelt sich unter anderem in den eigenen Werkstätten wider, in denen Kundenfahrzeuge mit extrem kurzen Wartezeiten abgefertigt werden.

Kurzfristiger Fahrzeugtausch

Das steigende Service-Bewusstsein der Kunden spürt man auch bei KLVrent. „Service ist und bleibt das A und O. Ein Verkauf über den Preis ist aufgrund des starken Wettbewerbs nahezu unmöglich. Das Service-Paket muss passen. Der Kunde soll gerne bei KLVrent anrufen, weil er weiß, dass es hier eine Lösung für sein Transportproblem gibt“, so KLVrent-Vertriebsleiter Sascha Üblacker zu NFM. Dazu komme der Wunsch nach einem Höchstmaß an Flexibilität.

Üblacker: „Die Ansprüche der Mietkunden werden sich hinsichtlich der Flexibilität deutlich steigern. Verträge über mehrere Jahre werden die Ausnahme sein. Ein kurzfristiger Fahrzeugtausch oder die Möglichkeit, das Fahrzeug schnell zurückzugeben, sind immer mehr gefragt. Deshalb bieten wir unseren Kunden seit 2008 auch ein neues und innovatives Preis-System an.“ Auch das soll dazu beitragen, weiteres Wachstum zu generieren. Der Nutzfahrzeugprofi hält eine Steigerungsrate von 15 bis 20 Prozent für durchaus realistisch.

Vielseitiger Fuhrpark

Ein fulminantes Jahr 2007 hat der Mobilitäts-Dienstleister Hama hingelegt. Nachdem das Unternehmen in den vergangenen Jahren seinen Marktanteil kontinuierlich ausgebaut und sich europaweit aufgestellt hat, konnte das Ergebnis im letzten Jahr Unternehmensangaben zufolge um 50 Prozent gesteigert werden.

Das eigentümergeführte Unternehmen bedient seine Kundschaft in den europäischen Schlüsselmärkten als