

# Gemeinsam stärker

## ASL Auto Service-Leasing und GE Capital Solutions vereinen Kräfte

**Axel Liebe, Marketing Leader, GE Capital Solutions Switzerland, zum Zusammenschluss von ASL Auto Service-Leasing und GE Capital Solutions.**

**aF: Welche Vorteile bietet die Zusammenführung von ASL Auto Service-Leasing mit GE Capital Solutions den Flottenkunden?**

**Axel Liebe:** Mit der Zusammenführung von ASL Auto Service-Leasing und GE Fleet Services unter dem gemeinsamen Brand GE Capital Solutions erhalten Flottenmanager einen Partner, der allein in Europa in 15 Ländern mit lokaler Beratung und lokalen Dienstleistungen vertreten ist. Paneuropäisches Flottenmanagement wird so erleichtert. Flottenkunden profitieren zudem von einer erweiterten Produktauswahl und einem verbesserten Service durch ein erweitertes Partnernetz in der ganzen Schweiz. Als besonderen Vorteil für Flottenkunden sehen wir aber vor allem unsere gemeinsamen Online Lösungen, die sowohl Fuhrparkmanager wie auch Fahrer in ihren Bedürfnissen optimal unterstützen.

**aF: Mit dem Zusammenschluss schliessen Sie zu den Top 5 Full-Service Leasing-Anbietern in der Schweiz auf. Welche Ziele strebt GE Capital Solutions in der Zukunft auf dem Schweizer Flottenmarkt noch an?**

GE ist mit ca. 1.4 Mio Fahrzeugen einer der weltweit führenden Anbieter im Flottenmanagement. In der Schweiz sehen wir noch viel Potential für organisches Wachstum. Der Schweizer Markt zeigt trotz seiner im Vergleich zu anderen Ländern kleineren Grösse ein gesundes Wachstum. Wir sind überzeugt, mit unseren modernen und grenzüberschreitenden Lösungen hervorragend positioniert zu sein für die Zukunft.

**Gibt es Änderungen im Management und bei den Ansprechpartnern von ASL?**

**AL:** Aufgrund der Synergien

in beiden Unternehmen konnten wir allen Mitarbeitern von ASL eine Perspektive bei GE Capital Solutions bieten. Die bekannten Ansprechpersonen ändern sich nicht. Der ehemalige Direktor der ASL Schweiz hat sich allerdings entschlossen, eine neue Herausforderung im Ausland anzunehmen.

**aF: Wird es neue Dienstleistungen geben?**

**AL:** Die deutlichsten Unterschiede werden in den Online Lösungen erkennbar. Mit GE's preisgekröntem iManage erhalten Fuhrparkmanager online volle Transparenz über Kosten, Bestand, Emissionen etc. und können so ihre internationalen Flotten per Mausclick optimieren. Fahrer können mittels iQuote (Car-Configurator) im Rahmen der individuellen Car Policy des Unternehmens ihr ganz persönliches Fahrzeug zusammenstellen und online über einen Routenplaner ihr nächstes Servicecenter finden.

**aF Was wird sich für bisherige Kunden der ASL ändern?**

**AL:** Neben dem iManage von GE profitieren bisherige ASL Kunden von einem länderübergreifenden Netzwerk von GE Capital Solutions. Allein in Europa sind wir in 15 Ländern präsent. So können wir paneuropäische Lösungen mit lokalen Dienstleistungen bieten. Darüber hinaus wird für ASL Kunden die Produktpalette um GE's Key Solutions, unseren gesamtheitlichen Beratungsansatz, erweitert.

**Wie steht es mit der Produktharmonisierung der beiden Unternehmen?**

**AL:** Einige Produkte unterscheiden sich im Detail und werden entsprechend den europäischen Produktlinien von GE angepasst. So können europaweit

einheitliche Lösungen angeboten und das internationale Flottenmanagement für Fuhrparkmanager vereinfacht werden.

**aF: Ist in der Schweiz ab 2008 – wie in Deutschland – auch nur noch eine gemeinsame Produktlinie geplant?**

**AL:** Ziel ist eine wirkliche Zusammenführung mit einheitlicher Produktpalette. Bestehende Verträge werden selbstverständlich weitergeführt. Da die



**Axel Liebe, Marketingleiter GE Capital Solutions.**

Kunden von einem erweiterten Produktangebot profitieren, sehen wir keine Schwierigkeiten in diesem Ansatz.

**aF: Mit dem Zusammenschluss können die Kunden von ASL nun auch Investitionsgüterleasing – und nicht nur Fahrzeugleasing – beanspruchen. Erfolgen Sie sich damit auch neues Potenzial in diesem Segment?**

**AL:** Eindeutig ja. GE Capital Solutions kann Unternehmen Lösungen bieten, die uns deutlich vom Wettbewerb unterscheiden. Zum einen profitieren Flottenkunden von einem umfassenden Finanzierungsangebot aus einer Hand – als bankenunabhängiger Finanzdienstleister mit AAA Rating und globaler Präsenz sind wir eine äusserst attraktive Alternative zu reinen Flottenanbietern oder reinen Banken. Zum anderen ermöglichen GE's Wurzeln in der Industrie und unser internationales, spezialisiertes Know-how rund um die Wertverläufe von industriellen Gütern ein tiefes Verständnis der industriellen Branchen. So können wir über die ge-

samte Wertschöpfungskette – vom Hersteller über Händler bis zum Firmenendkunden – massgeschneiderte Lösungen anbieten, die wirklichen Mehrwert bringen.

**aF: Sind daneben weitere gemeinsame Marketingaktivitäten vorgesehen?**

**AL:** Wir verfolgen seit 26. November 2007 einen gemeinsamen Aussenaustritt unter der Marke GE Capital Solutions. Auch organisatorisch gibt es intern keine Unterscheidung mehr.

**aF: Was beinhaltet das mit dem Innovationspreis ausgezeichnete online Tool «iManage»?**

**AL:** iManage wurde gemeinsam mit unseren wichtigsten Kunden entwickelt. Mit iManage verfügt ein Fuhrparkleiter über einen einfachen Europa- und Länderüberblick seines Fuhrparks, der seine Arbeit wesentlich vereinfacht und modernes Flottenmanagement ermöglicht. Fakten und Zahlen zu Fahrzeugbeständen, Kosten, Daten zum CO<sub>2</sub>-Ausstoss, regionale Abweichungen, Stärken und Schwächen, Prognosen zur Fahrzeugterminierung – all diese Informationen stehen jetzt in Sekundenschnelle und in einem benutzerfreundlichen Format bereit. iManage funktioniert direkt und persönlich. Das System bekam bereits mehrere Auszeichnungen von L'Automobile & L'Entreprise, der führenden Fleet-Fachpresse Frankreichs, sowie von dem englischen Pendant Fleet News. In der Schweiz wird das Produkt seit September schrittweise eingeführt.

**Sind Synergien im Bereich des Remarketing geplant?**

**AL:** Wir haben nun eine gemeinsames Remarketing Team, das über den grösseren Bestand sicherlich auch neue Verhandlungsspielräume nutzen kann, von denen letztendlich auch unsere Kunden profitieren werden. ■ FT