

Gewinnbringende Kooperation

Wenn sich zwei erfolgreiche Branchengrößen zusammenschließen, sollte das Resultat für sich sprechen. Und so ist es auch in diesem Fall: Bereits seit 2005 währt die gewinnbringende Zusammenarbeit zwischen dem Fuhrparkmanagementunternehmen LeasePlan Österreich und dem Fahrzeuginspektions- und -reparaturspezialisten MO' Drive.

Keine Kapazitätsprobleme

„Es ist uns wichtig, für einen Schadensfall genaue Abläufe festzulegen. Hat es einmal gekracht und liegt ein Karosserieschaden vor, dann werden komplexe Abläufe in Gang gesetzt. Hier gilt es, mit dem geeigneten Partner diese Prozesse schon im Vorhinein festzulegen und dann Schritt für Schritt umzusetzen“, hält DI Renato Eggner, Operations Director LeasePlan Österreich, fest. „Die Kooperation mit MO' Drive hat sich über die Jahre hinweg gut entwickelt. Hervorzuheben ist die Leistungsfähigkeit und hier besonders der Umstand, dass es bei unserem Partner keine Kapazitätsprobleme gibt“, so Eggner. Pro Jahr wickelt LeasePlan über MO' Drive rund 1.200 Schadensfälle ab, seit 2005 waren es etwa 5.000 an der Zahl. Damit zählt der Karosserie- und Lackierprofi zum größten LeasePlan-Partner in diesem Bereich.

Effiziente Abläufe und Kostenstrukturen

„Dank unserer zwölf Annahmestellen in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland können wir eine dementsprechende Frequenz bewerkstelligen. Effiziente Abläufe und Kostenstrukturen sorgen für eine

hohe Prozesstreue“, verweist MO' Drive Geschäftsführer Wolfgang Weinberger auf die Vorzüge seines Unternehmens. Im Fall der Fälle ist es oberstes Ziel, die Mobilität zu erhalten. Dafür sorgen ein entsprechendes Hol- und Bringservice und eine „Armada“ an Ersatzfahrzeugen. MO' Drive verfügt über insgesamt 110 Ersatzwagen, über 80 % davon sind Modelle von Mercedes-Benz. „Wir stellen nicht nur hochwertige, sondern auch die neuesten Fahrzeuge zur Verfügung. Daher kann man mit Fug und Recht mehr von einem Test-als von einem Ersatzauto sprechen. Auf Wunsch wird das Fahrzeug direkt an die Unfallstelle gebracht und der Kunde kann sofort die Fahrt wieder aufnehmen“, so Wolfgang Weinberger. Auch diesen Umstand goutiert man von LeasePlan-Seite: „Der Kunde muss so schnell wie möglich wieder mobil gemacht werden. Hierzu braucht es einen Partner mit hoher Leistungsfähigkeit und Termintreue sowie einem entsprechenden Angebot an Ersatzfahrzeugen“, sagt Renato Eggner. „Wir können eine relativ genaue Vorhersage treffen, wann ein Fahrzeug wieder an den Kunden übergeben werden kann. Damit einhergehend ermitteln wir mit einem eigens entwickelten Programm jede Woche die Termintreue, die im Durchschnitt bei 95 Prozent liegt. Falls sich eine Verzögerung anbahnt, dann wird der Kunde umgehend kontaktiert“, erklärt Wolfgang Weinberger.

Spezialisierung in Reinkultur

Neben dem Kostenargument punktet MO' Drive vor allem mit



Erfolgreiche Geschäftspartner: (v.l.) DI Renato Eggner, Operations Director LeasePlan Österreich, und MO' Drive-Geschäftsführer Wolfgang Weinberger

seinem umfassenden Angebot. „Wir sind rein auf Karosseriearbeiten und Lackierung spezialisiert. Hier braucht es viel Know-how und aufgrund des technologischen Fortschritts beim Automobil in Richtung neue Materialien wie Aluminium oder Carbon auch entsprechendes Werkzeug und handwerkliche Fähigkeiten. Das alles können heutzutage nicht mehr alle Markenbetriebe in vollem Umfang leisten“, verweist Wolfgang Weinberger auf das Alleinstellungsmerkmal von MO' Drive. Dass man sich auf die Qualität der ausgeführten Arbeiten verlassen muss und in diesem Fall auch kann, betont man bei LeasePlan. „Unser Dienstleistungsportfolio verlangt es, dass die Partner in unserem Sinn bei den Kunden agieren. Schließlich übernehmen wir die Verantwortung dafür, dass Vereinbarungen eingehalten werden. Wir definieren uns als Qualitätsanbieter und benötigen somit von uns beauftragte Firmen, die diesen hohen Anforderungen auch gerecht werden. Aus diesem Grund ist eine zusätzliche ‚Qualitätsschleife‘ in Form von Audits Pflicht. Darüber hinaus wird je-

des zu Vertragsende retournierte Fahrzeug von Sachverständigen begutachtet. Mangelhafte Reparaturen können wir uns aufgrund unserer Restwertgarantien nicht leisten“, erläutert der Operations Director.

Genügend Potenzial vorhanden

LeasePlan Österreich managt in drei Gesellschaften rund 33.000 Fahrzeuge. Im Schnitt weist ein Fahrzeug einen Schadensfall pro Jahr auf. „Kostengünstige Reparaturmethoden sorgen für wirtschaftliches Arbeiten. Darunter darf allerdings die Qualität nicht leiden, das heißt alle Reparaturen müssen nach den Herstellerrichtlinien erfolgen“, unterstreicht Renato Eggner. Heutzutage werden im Business-Bereich erst ein Viertel aller Fahrzeuge professionell gemanagt, Potenzial ist also zur Genüge vorhanden. „Wir sehen nach wie vor einen ungebrochenen Trend zum Fuhrpark-Outsourcing, auch bei kleinen Unternehmen“. Von diesem Trend will MO' Drive ebenso profitieren. „Das Schlagwort Kosteneffizienz bestimmt die Branche, hier zählt jede einzelne Kfz-Werkstätte zu unseren Mitbewerbern. Dank des Ausbaus unserer Annahmestellen und zusätzlicher Angebote wie dem Airport-Service, der sehr gut angenommen wird, können wir uns im Wettbewerb erfolgreich behaupten“, schließt Wolfgang Weinberger.

In der MO' Drive-Zentrale im 11. Wiener Gemeindebezirk werden pro Jahr rund 1.200 Schäden an LeasePlan-Fahrzeugen beseitigt

