

Vom Autohaus zum Mobilitätsdienstleister

MAZDA STEIGT MIT „MAZDA MOBIL“ INS MIETWAGENGESCHÄFT EIN

- **Neues Angebot „Mazda Mobil“ für Mietwagengeschäft**
- **Mazda Händler mit Lizenz zur Autovermietung**
- **Eröffnung neuer Ertragsfelder für Mazda Händlernetz**

Leverkusen, 14. Juni 2010: Die Zukunft ist mobil. Das gilt nicht nur für die Kommunikation, sondern für das ganze Leben. Dazu gehört natürlich auch das Auto als Fortbewegungsmittel. Es muss aber längst nicht mehr das eigene sein. Immer mehr Menschen verzichten auf ein eigenes Fahrzeug – und mieten sich einfach eines bei Bedarf. Die Autohäuser sind daher gefordert, zu Mobilitätshäusern zu werden. Mazda Händler können deshalb fortan auch Autos vermieten. Mazda bietet seinen Händlern zukünftig eine Lizenz zur professionellen Autovermietung an.

„Das Autohaus muss sich zum Mobilitätshaus entwickeln“, weiß René Bock, Leiter des Bereichs „Fleet und Remarketing“ von Mazda Motors Deutschland. Hierbei besteht die Chance zur Erschließung neuer Ertragsfelder für das Mazda Handelssystem und die Erschließung neuer Kunden außerhalb des vorhandenen Kundenbestands. Das Vermietgeschäft soll durch das „Mazda Mobil“ Lizenzsystem flächendeckend genauso professionell erbracht werden, wie die langfristige Mobilität durch Kauf, Finanzierung und Leasing.

Für die Händler birgt der Einstieg ins professionelle Vermietgeschäft enorme Vorteile, denn die großen Autovermieter ziehen sich immer mehr aus der Fläche zurück und bereinigen ihr Stationsnetz. Neben dem Privatkundengeschäft kann Mazda auch als Mobilitätsdienstleister für interessierte Firmenkunden auftreten. Auf diese Weise bringt sich Mazda auch bei Versicherungsgesellschaften zur Vermittlung von Mietaufträgen für den Unfallersatz ins Gespräch.

Der Aufbau dieses neuen Vermietnetzwerkes innerhalb der Mazda Händlerorganisation ist ein langfristiger und strategischer Ansatz. Dieser Einstieg in den Markt der Autovermietung muss natürlich professionell geschehen.

Unterstützt wird Mazda hierbei durch die Erfahrung der CCUniRent System GmbH als Systemgeber und Dienstleister im Bereich der Autovermietung. „Die CCUniRent agiert im Prinzip wie ein Provider“, so René Bock, sie unterstützt den Handel beim Aufbau der Organisationsstrukturen sowie der Umsetzung eines professionellen Vermietgeschäfts. Darüber hinaus bietet die CCUniRent den Mazda Händlern die Möglichkeit der Finanzierung der Mietfahrzeuge über ein so genanntes „Sale and Rent back“-Modell an.

Zur Person: René Bock

René Bock ist seit zwölf Jahren bei Mazda Deutschland tätig und hat zum 1. Mai des vergangenen Jahres die Leitung der damals neu eingerichteten Abteilung „Fleet und Remarketing“ übernommen. Neben dem gewerblichen Kundengeschäft sowie dem Gebrauchtwagengeschäft des Handels ist die Abteilung „Fleet und Remarketing“ auch für das Restwertmanagement verantwortlich und die Vermarktung der Dienstwagen, Lease Cars und Mietwagen von Mazda Motor Europe und Mazda Motors Deutschland.

Auskunft erteilt:
Karin Lindel
Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Tel.: 02173.943.303
E-mail: klindel@mazda.de