



© Barbara Pusch

LeasePlan-GF Nigel Storny, FCA Fleet Director Georg Staudinger, LeasePlan Commercial Director Rudolf Mayrhofer-Grünbühel.

## Gemeinsame Wege

Partnerschaft von LeasePlan und FCA fokussiert auf Bedürfnisse von KMU und soll flexible, kosteneffiziente Lösungen möglich machen.

WIEN. LeasePlan und Fiat Chrysler Automobiles (FCA) gehen gemeinsame Wege: Im Rahmen einer europaweiten Kooperation wird Full-Service-Leasing ab sofort auch mit Fiat Chrysler Automobiles angeboten. Ein Schwerpunkt der Partnerschaft liegt auf dem schnell wachsenden Segment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).

Die Zusammenarbeit erfolgt vorwiegend über das Händlernetzwerk des Automobilkon-

zerns: Kunden erwerben ihre Flotten-Fahrzeuge direkt über ihren FCA-Händler bzw. spezielle FCA-Businesscenter. Das Full-Service-Leasing wird von LeasePlan abgewickelt.

### Neuer Vertriebskanal

Die Partnerschaft ist darauf ausgerichtet, die Bedürfnisse der Kunden nach flexiblen, kosteneffizienten Lösungen in kurzer Zeit erfüllen zu können. LeasePlan-Kunden können aus spe-

ziellen Businessmodellen der Fiat Chrysler-Marken Abarth, Alfa Romeo, Fiat, Fiat Professional und Jeep wählen und erhalten zudem exklusive Konditionen.

„Ich freue mich sehr über die Zusammenarbeit mit Fiat Chrysler Automobiles, die uns einen zusätzlichen Vertriebskanal für das äußerst wichtige KMU-Segment öffnet“, so Nigel Storny, Geschäftsführer von LeasePlan Österreich. (red)

## KTM liegt erstmals vor Harley-Davidson

Amerikaner verdienen pro verkaufter Chopper aber viel mehr als KTM.

MATTIGHOFEN. Mit dem Rekordabsatz von 261.500 Maschinen im Vorjahr hat KTM bei der Absatzzahl die US-Kultmarke Harley-Davidson (rund 230.000) erstmals überholt. Freilich haben die Motorradtypen beider Marken wenig miteinander gemein, die „Harleys“ (Chopper) sind weit schwerer als die KTM-Motorräder (Enduro/Motocross). Vor allem in Indien verkauft KTM



© KTM

mit Partner Bajaj auch besonders viele kubikschwache Bikes.

Laut „Bloomberg“ verdient Harley-Davidson pro verkaufter Maschine auch deutlich mehr als KTM. Während die kriselnden Amerikaner 2.000 € netto pro Bike verdienen, sind es bei den Oberösterreichern nur rund 330 €. Für heuer rechnet Harley mit einem Absatz von 220.000 Stück. (APA)

### RENAULT-WACHSTUM

## Allianzpartner legen weiter zu

TOKIO/PARIS. Mit 10,76 Mio. Einheiten im Jahr 2018 konnte die Renault-Nissan-Mitsubishi-Allianz ihre Position als einer der weltweit führenden Anbieter von Pkw und leichten Nutzfahrzeugen behaupten. Im Vergleich zu 2017 stieg der Absatz um 1,4 Prozent.

Eine besonders hohe Nachfrage verzeichneten die Allianzpartner unter anderem nach den Modellen Renault Clio, Captur und Sandero, Nissan X-Trail/Rogue und Sentra/Sylphy sowie Mitsubishi Eclipse Cross und Xpander. Auch die wachsende Anzahl von Fahrzeugen, die die CMF-Plattform (Common Module Family) der Allianz nutzen, trug zum Absatzplus bei.

### Synergien weiter steigern

Kräftige Zuwächse verbuchten die Allianzpartner auch im Segment der leichten Nutzfahrzeuge, wo unter anderem der Mitsubishi L200, die Renault-Modelle Kangoo, Master und Traffic sowie die Nissan-Modelle Navara und Terra steigende Verkaufszahlen verzeichneten.

Die gemeinsame Entwicklung und Produktion im LCV-Segment ist ein Kernbestandteil der Allianzstrategie. Ziel ist es, Synergien zu steigern und die Marktpresenz der Mitgliedsunternehmen zu stärken. (red)



© Renault Communications