

proFleet
Firmenautos für Selbstständige und
kleinere Firmen

München, Juni 2009

Mein proFleet

Benutzername

.....

> Passwort vergessen?

> Neu anmelden

Laufende Ausschreibungen

VMW
Ford
Audi
Citroen

Sofortangebote

Wunschauto konfigurieren

proFleet Nutzerbefragung

Empfehlen Sie uns weiter

Anzeige Ausschreibung

Ausschreibung Details

[Zurück](#)

Ausschreibung Überblick **TOP-Angebot (ID 270)** Angebot (ID 269) Angebot (ID 268)

Angebot von: „merch1263“

Angebots-Nr.: 270
Summe: 24.600,00 €

>> Details zum Anbieter

Fahrzeugdaten:

Anzahl	Modell	Netto Listenpreis lt. Nachfrager	Netto Kaufpreis	Netto Leasingrate
1	Opel Insignia	30.794,12 €	24.600,00 €	404,32 €

Dieses Angebot:

Angebot für Opel Insignia

Exakte Konfiguration

Das Fahrzeug wird exakt in der nachgefragten Konfiguration angeboten.

Ausschreibungsdaten

Angebots

Grunddaten

Ausschreibungs-ID	150	Angebots-Nr.	
Konfigurations-Nr.	848	Konfigurations-Nr.	
Kunde	cust1210	Händler	
Ausschreibungsbeginn	19.05.2009, 16:07	Veröffentlicht	
Laufzeit	14 Tage		

Konfigurationsdaten


Fahrzeugart	PKW	Fahrzeugart	
Automärke	Opel	Automärke	
vollst. Modellbezeichnung	Insignia	vollst. Modellbezeichnung	
Ausstattungsline, Sondermodell etc	Cosmo	Ausstattungsline, Sondermodell etc.	
Karosserie	siehe Konfiguration	Karosserie	

proFleet: Konfigurationsdaten ansehen - Mozilla Firefox

http://www.profleet.de/index.php?id=78&profleet[action]=anzeigeKonfigurationDetails&profleet[uid]=902&chash=3b8t

proFleet

Opel Insignia Cosmo



Beschreibung	2.0 CDTI ECOTEC 196 kW/130 PS 6-Gang
Bemerkung	siehe_Konfiguration
Verbrauch innenort	7.7
Verbrauch aussenort	4.7
Verbrauch kombiniert	5.8
Co2 emission	154
Netto Gesamtpreis	30.794,12 €
Brutto Gesamtpreis	36.645,00 €

Konfigurierte Ausstattungen:

- Insignia k.A.
- Sports Tourer k.A.
- Cosmo k.A.
- Diesel k.A.
- 2.0 CDTI ECOTEC 196 kW/130 PS 6-Gang 32.980,00 €
- Schneeweiss k.A.
- Stoff Morrocana-Avenue, schwarz k.A.
- 4 Leichtmetallräder 8 J x 18-Zoll im 5-Doppelspeichen-Sport-Design mit Reifen 245/45 R18 k.A.
- Anhängerzugvorrichtung, schwenkbar 825,00 €
- Außenspiegel, elektrisch anklappbar und automatisch abblendend 170,00 €

Auf einen Blick:

proFleet ist die spezielle Ausschreibungsplattform für den Neuwagenbedarf von kleinen Unternehmen, Handwerkern und Freiberuflern

Nachfrager

- Nur registrierte Firmen
- Nachfrager schreiben bei proFleet einfach und schnell ihren aktuellen Fahrzeugbedarf aus
- Leistungsfähige Händler aus dem gesamten Bundesgebiet erstellen individuelle Angebote
- Mit ihrer Entscheidung für ein Angebot erhalten Nachfrager Kontakt zum Händler und können dann den Fahrzeugkauf direkt selbst abwickeln
- Kostenlose Nutzung



Anbieter

- Anbieter erhalten Anfragen von Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet
- Neben Bestellfahrzeugen können auch sofort verfügbare Lagerfahrzeuge aktiv angeboten werden
- Einfache und schnelle Angebotserstellung ohne Papier
- Vollständige Abwicklung und Dokumentation der Angebote in „Mein proFleet“
- Kosten nur bei exklusivem Kundenkontakt. Kostenfreie Erprobung für bis zu 4 Kundenkontakte

Der Ausschreibungsprozess bei proFleet im Detail

1. Fahrzeuge auswählen

- Konfiguration über den proFleet Konfigurator *oder*
- Upload einer fertigen Konfiguration (PDF etc.) *oder*
- Festlegung der gewünschten Mindestausstattungen

2. Ausschreibungsbedingungen festlegen

- Kauf, Leasing oder Finanzierung
- Wunschhändler
- Lieferort
- Wunschtermin

3. Ausschreibung durchführen

- Ausschreibung freigeben
- Verschiedene Händler geben Angebote für die gewünschten Fahrzeuge ab
- Preise fallen im Lauf der Ausschreibung sukzessive

4. Entscheidung für das beste Angebot

- Auswahl des besten Angebotes nach Kriterien wie
 - Preis
 - Liefertermin
 - Bewertung des Händlers
 - Wunschhändler

5. Kontaktaufnahme mit dem Anbieter

- Erst mit Ihrem „Kontaktklick“ kann der Händler Kontakt zu Ihnen aufnehmen
- Ein Vertragsabschluss bleibt Ihre Entscheidung
- Gegenseitige Bewertung von Händler und Kunde

Ihre Vorteile:

- Die Nutzung von proFleet ist für Nachfrager vollkommen kostenlos
- Nachfrager bleiben anonym bis zur gewünschten Kontaktaufnahme
- Immense Zeitersparnis bei der Einholung von Angeboten
- Absolute Vergleichbarkeit aller Angebote
- Bewertungssystem als zusätzliches Qualitäts- und Entscheidungskriterium
- proFleet ist die einzige Plattform, auf der auch alle für Firmenfahrzeuge relevanten Angaben integriert sind
 - Kauf, Leasing und Finanzierung
 - Rahmenverträge mit Herstellern oder Händlern (für Gewerbekunden)
 - Zusatzrabatte für bestimmte Berufsgruppen
 - Wunschhändler
 - Mehrere Fahrzeuge einer Marke innerhalb einer Ausschreibung konfigurierbar

MARKT & MARKEN

MACHER
2009

Profleet

Dienstwagen im Netz

Eine neue Onlineplattform für Handel und Firmenkunden macht das Geschäft transparenter

Als Schnittstelle zwischen Automobilhandel und den gewerblichen Kunden versteht sich die Internetplattform Profleet. Gründer und Geschäftsführer Dr. Heinz van Deelen erläutert, was er mit der Webseite erreichen will.

Redaktion: Wo sehen Sie die Stärken von Profleet? Was hat der Händler davon?

Dr. Heinz van Deelen: Selbst Insider der Automobilindustrie können die Vielzahl an Modellen und Preisangeboten kaum noch überschauen. Nach unserer Information kümmern sich Selbstständige und Inhaber kleinerer Firmen oft selbst um die Fahrzeugbeschaffung. Dabei gestaltet es sich schwierig, ein gutes Gefühl für angemessene Preise, Leasing- oder Finanzierungsraten zu bekommen. Dieser Zielgruppe, die immerhin jährlich ungefähr eine Million Fahrzeuge beschafft, hilft Profleet, Preissicherheit durch professionelle Ausschreibungen zu erhalten.

Was bietet Profleet den Interessenten und den Händlern? Händler erhalten durch Profleet Zugang zu regional oder bundesweit ausschreibenden Firmenkunden und erhöhen damit ohne großen Aufwand ihre Absatzchancen in einer attraktiven Zielgruppe. Die Stärken von Profleet liegen in der einfachen Bedienung und in der Unabhängigkeit und damit in der Glaubwürdigkeit für den Nachfrager.

Wie funktioniert Profleet?
Der Gewerbetreibende konfiguriert seine Firmenautos inkl.

sive möglicher Ausstattungsalternativen und gibt seine Kauf-, Leasing-, Finanzierungs- und Auslieferungswünsche an. Auch seinen Händler kann er als Wunschhändler in die Ausschreibung einbeziehen. Er erhält dann Angebote leistungsfähiger Händler bzw. Leasingfirmen aus dem Bundesgebiet. Er entscheidet dabei frei über eine Kontaktauf-

nahme und bleibt im gesamten Ausschreibungsprozess anonym. Die angeschlossenen Händler erhalten alle neuen Ausschreibungen automatisch. Sie können dazu Angebote abgeben oder auch bereits konfigurierte Fahrzeuge als Sofortangebote einstellen.

Kommt der Händler gerade bei seinen langjährigen kleineren

Flottenkunden, die normalerweise keine bundesweiten Ausschreibungen durchführen, nicht noch stärker unter Preisdruck?
Auch loyale Kunden vergleichen und verhandeln Preise. Und im Zeitalter des Internets sind bundesweite Preisvergleiche völlig normal. Bei Neuwagen werden aber teilweise Äpfel mit Birnen verglichen.

Dr. Heinz van Deelen, Gründer und Geschäftsführer von Profleet, sieht die Stärken seiner Onlineplattform in deren Unabhängigkeit und der damit verbundenen Glaubwürdigkeit.



joachim.vonmaltzan@vogel.de, 0931/4 18-27 51

Oft schwirren irgendwelche Rabattzahlen durchs Netz, die nur für bestimmte Sonderaktionen, EU-Reimporte oder nur für fiktive Angebote gelten. Mit solchen „Fehlinformationen“ kämpfen alle Händler. Profleet stellt Angebote im Interesse der Nachfrager und der Händler wirklich vergleich-

interessantes Zusatzgeschäft realisieren.

Wie viele Fahrzeuge wurden bereits über Profleet vermittelt?

Das Angebot von Profleet ist erst seit Anfang 2009 auf dem Markt. Seitdem haben wir 90 Ausschreibungen abgewickelt,

aktuell laufen 17 weitere für neun Marken. Unser Ziel für 2009 sind 1.000 abgewickelte Ausschreibungen, dabei beinhalten einige auch mehrere Fahrzeuge.

Wie akquirieren Sie die Firmenkunden und wie viele nutzen bereits Ihr System?

Neben Onlinewerbung veröffentlichten wir Artikel in zielgruppenspezifischen Publikationen wie z. B. „Handwerker Magazin“, „Impulse“, „Markt und Mittelstand“ oder auch „FAZ“. Weiterhin haben wir eine Kooperation mit einem Fachverlag für Fuhrparkmanagement. Zudem überprüfen wir weitere Kooperationen mit leistungsfähigen Partnern. Aktuell sind 140 Firmen mit einem Bestand von insgesamt 1.600 Fahrzeugen registriert.

Die Fragen stellte Joachim von Maltzan

„Jeder Händler soll mit Profleet ein interessantes Zusatzgeschäft realisieren.“

bar dar. Das Ziel ist dabei, Preissicherheit für den Nachfrager zu garantieren und nicht Discountpreise. Im Unterschied zu klassischen Ausschreibungen gelangen durch die Offenlegung der Preise auch die Anbieter zu mehr Preissicherheit im Firmenkundengeschäft.

Mit wie vielen Händlern arbeiten Sie derzeit zusammen und wie lautet Ihre Zielsetzung?
Derzeit arbeiten wir mit 40 registrierten Anbietern zusammen. Da viele Kunden regionale Präferenzen haben und Profleet 32 in Deutschland vertriebene Marken anbietet, wollen wir die Zahl auf 100 bis 150 erhöhen. Die Ausweitung hängt aber auch von der Nachfrage ab. Schließlich soll jeder Händler mit Profleet ein

ZUR PERSON

Dr. Heinz van Deelen (52)

- ▶ Seit 2000: geschäftsführender Gesellschafter der Profleet GmbH und Vorstand der Conaline AG, München
- ▶ 1996-2000: Bereichsleiter Vertrieb Groß- und Direktkunden Volkswagen Konzern, Wolfsburg
- ▶ 1987-1996: div. Managementaufgaben bei BMW München, u. a. Leiter der Hauptabteilung Sondermodelle und Leiter der Hauptabteilung Marketingplanung
- ▶ 1982-1986: Projektleiter Arbeitswissenschaftliches Forschungsinstitut GmbH (AWFI), Berlin
- ▶ 1979-1986: Studium der Betriebswirtschaftslehre und Psychologie, Technische Universität Berlin

kfz-betrieb 21/2009

SPEZIAL

Autos einkaufen wie die Großen

proFleet | Ein neues Internetportal hilft kleinen Unternehmen bei der Firmenwagenbeschaffung. Der Service funktioniert einfach und ist kostenlos.

► „Der Automarkt ist undurchsichtig“, weiß Heinz van Deelen aus langjähriger Erfahrung als ehemaliger Großkundenbereichsleiter bei VW. Gerade für Handwerksunternehmer sei es deshalb einfach Stress, sich auch noch selbst um die Beschaffung von Firmenfahrzeugen kümmern zu müssen. Schließlich wolle ja jeder beim Autokauf ein Schnäppchen machen und nicht beim erstbesten Angebot gleich zusagen. Deelen will kleineren Unternehmen mit einem neuen Service helfen, zeitsparend und kostengünstig Firmenfahrzeuge zu kaufen. Mit seinem Fahrzeugbeschaffungsportal www.profleet.de können

Ausschreibungen einfach erstellt und bundesweit Angebote verschiedener Autohäuser und Leasingfirmen verglichen werden. Das funktioniert ganz einfach: Der potenzielle Autokauf kann in dem Portal mit Hilfe eines Fahrzeugkonfigurators genau sein gewünschtes Auto auswählen. Die bei proFleet angemeldeten Vertragshändler – momentan sind es bundesweit 25, geplant sind 100 bis 200 Händler –



Heinz van Deelen will Handwerksunternehmern den Autokauf erleichtern.

und Ausstattungsalternativen sowie gebot machen. Dabei ist die Nutzung von proFleet für Firmenkunden gratis. Für den Anbieter, sprich den Autohändler oder die Leasingfirma, fallen nur dann Kosten in Höhe von 25 Euro pro Fahrzeug an, wenn er dem Kontaktwunsch eines Firmenkunden nachkommt. „Firmenkunden können mit proFleet in kurzer Zeit ihre gewünschten Fahrzeuge, differenziert nach Marke, Farb-

und Ausstattungsalternativen sowie nach Leasing und Finanzierungsanfor-

Online-Lösung

Die proFleet GmbH hat ein spezielles Portal www.profleet.de für Firmenkunden entwickelt, mit dem nach Unternehmensangaben mittels markenübergreifendem Konfigurator Ausschreibungen für Firmenfahrzeuge einfach und schnell zusammengestellt und bundesweite Angebote von leistungsfähigen Händlern und Leasinggesellschaften eingeholt werden können. Innerhalb einer Ausschreibung können auch Auslieferungsort und gewünschter Lieferzeitraum spezifiziert sowie ein Wunschhändler benannt werden, der in den Ausschreibungsprozess einbezogen werden soll.

Flottenmanagement 6/2009



So sieht eine Ausschreibung im Portal proFleet aus.

derungen, Auslieferungsort oder gewünschtem Lieferzeitraum, ausschreiben“, erklärt van Deelen. Überdies kann der Firmenkunde auch seinen Wunschhändler benennen, der in den Ausschreibungsprozess einbezogen werden soll.

Ein Vorteil für den Kaufwilligen ist, dass er seine Ausschreibung ins Netz stellen kann, ohne gleich von Werbung oder Anrufern behelligt zu werden. Er kann sich die Angebote in Ruhe ansehen und dann mit dem Anbieter in Verbindung treten. Auch für den Verkäufer bietet der Service

Vorteile: Die Nachfrager sind alles Gewerbetreibende, die erst nach einer Prüfung durch proFleet freigeschaltet werden.

Angeboten werden über proFleet ausschließlich Neuwagen und Tageszulassungen von Vertragshändlern. Zudem kann der Händler Sofortangebote, also sofort verfügbare Neufahrzeuge, über proFleet anbieten.

Aufbauten und spezielle Fahrzeugeinrichtungen können ebenfalls mit Hilfe des Konfigurators ausgewählt werden. Und wer sich mit anderen Handwerkern zusammenschließt und gemeinsam eine „Sammelbestellung“ über proFleet macht, kann eventuell von höheren Rabatten profitieren.

Im Firmensegment ist proFleet derzeit der einzige Anbieter mit einem derartigen Service, während es im Privatbereich etliche vergleichbare Portale gibt.

www.profleet.de

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

EDITORIAL

Firmenauto April 2009



Chefredakteur Hanno Boblentz

WISSEN SIE, WORAUF IHR AUTO STEHT?

IN DIESEM HEFT



Bis die Reifen qualmen: Testfahrer **Otto Hofmayer** (links) und Autor **Götz Leyrer** von »auto motor und sport« testeten Reifen der Golfklasse. Um die schwere Klasse kümmerte sich **Thimo Fleck**: Mit einem 3,5-Tonner raste er übers Contidrom, um die besten Transportreifen zu ermitteln. Alle Ergebnisse finden Sie ab Seite 20.

Großkunden-konditionen für kleine Flotten – warum nicht, fragte sich **Heinz van Deelen** und gründete die Einkaufsplattform Pro Fleet. Wie sie funktioniert, lesen Sie auf Seite 28.



Hubraum + 100, aufrunden, x 9,5, CO₂-Wert -120, Ergebnis x 2, das Ganze addieren, schon haben Sie den Steuersatz Ihres Autos. Zu kompliziert? **Nicole Holzer** hat Ihnen die Arbeit abgenommen: Seite 39



Sie sind schwarz und rund – aber überhaupt nicht attraktiv: Fuhrparkbetreiber schenken Reifen häufig nicht die Aufmerksamkeit, die sie eigentlich verdienen. Wer nur auf den Preis schaut, die Firmenwagen womöglich mit No-Name-Produkten ausrüstet, setzt in vielen Fällen die Sicherheit der Fahrer aufs Spiel. Besonders bei Poolfahrzeugen wird hier gerne gespart. Ein Blick in die Nässewertung des Reifentests auf Seite 20 deckt teilweise gravierende Unterschiede auf: Drei Meter Differenz bei einer Vollbremsung aus 100 km/h bedeuten in der Praxis, dass ein Auto noch mit rund 15 km/h auf ein Hindernis knallt, während das andere Fahrzeug bereits steht. Auch andere Reifentests zeigen, dass hier mancher der so hoch gelobten Eco-Reifen gerne patzen. Geringer Rollwiderstand und hervorragende Nässeigenschaften lassen sich eben doch nicht immer unter einen Hut bringen. Umso wichtiger ist es für Flottenmanager, sich zu informieren. In diesem Heft finden Sie nicht nur die Ergebnisse des großen Pkw-Reifentests unserer Kollegen von »auto motor und sport«. Erstmals haben wir auch Transporterreifen getestet. Apropos



AUTOS EINKAUFEN WIE DIE GROSSEN

Wenn es um Fahrzeuge für den Fuhrpark geht, möchte jeder Unternehmer gut einkaufen. Auch dann, wenn die Flotte nur ein oder zwei Autos umfasst. Waren professionelle Ausschreibungen bislang großen Unternehmen vorbehalten, können nun auch kleine Unternehmen, Handwerker oder Freiberufler Ausschreibungen erstellen und bundesweit Angebote über das Internetportal Pro Fleet vergleichen. Ins Leben

gerufen hat das Portal Dr. Heinz van Deelen – ehemaliger Großkundenbereichsleiter bei VW. Pro Fleet differenziert die Ausschreibung nach Marke, Ausstattungsalternativen sowie nach Finanzierungsanforderungen oder Lieferzeitraum. Das Portal ist für Fuhrparkbetreiber kostenlos. »Außerdem stellen wir sicher, dass es sich bei den Kundendaten um qualifizierte und durch uns geprüfte Kontakte handelt«, sagt van Deelen.

28 FIRMENAUTO April 2009

Internetportal ProFleet Für kleine Fuhrparks

Gerade Unternehmen mit einer kleinen Wagenflotte haben beim Kauf oft das Problem, mangels Masse nicht die besten Konditionen herauschlagen zu können. Das Internetportal www.profleet.de will dieses Problem beheben. Hier können kleine Gewerbetreibende ihr Wunschfahrzeug konfigurieren und den Auftrag ausschreiben. Das Unternehmen verspricht Teilnehmern, so höhere Nachlässe erzielen zu können.



132 9/2009

auto motor und sport 09/2009

5

M A C H E R I M F O K U S

Mit Benzin im Blut auf der Überholspur

Ausgestattet mit zwei überzeugenden Geschäftsideen kam Heinz van Deelen vor über zehn Jahren zur Stadtparkasse München, um den Schritt in die Selbstständigkeit gleich mit zwei Firmen zu wagen: der Beratungsfirma Conslin AG, die einen hochwertigen und globalen Informationsdienst für Manager anbietet, und der Internetplattform www.profleet.de, auf der schnell und komfortabel neue Firmenfahrzeuge ausgeschrieben werden. Nach 15 Jahren in der Autoindustrie, zunächst bei BMW, später als Bereichsleiter für Großkunden bei VW in Wolfsburg, kannte der gebürtige Xantener die Bedürfnisse der Kunden genau. „Für kleine Firmen, Selbstständige, Handwerker oder Freiberufler ist es enorm zeitaufwendig, Angebote



Gründer Dr. Heinz van Deelen: Sorgt für mehr Transparenz beim Autokauf

für einen Firmenwagen einzuholen und zu vergleichen. Mit proFleet sparen sie nicht nur Zeit und Geld, es macht sogar Spaß“, meint der Wahlmünchener. Bei proFleet ging es von Beginn an um Kundenzufriedenheit und Zuverlässigkeit. Durch gute Kundenbewertungen erhalten Händler die Chance, sich vom Wettbewerb zu differenzieren. „So stellen wir sicher, dass nur seriöse Käufer und Verkäufer unsere Website nutzen“, sagt der 52-jährige Unternehmer. Für 2009 rechnet er damit, trotz Krise einige Tausend Autos zu vermitteln. Privat fährt der Unternehmer einen Audi A6 und am liebsten zusammen mit Frau und Sohn zum Bergwandern oder Mountainbiken – auf alle Fälle immer den Gipfel im Blick. www.profleet.de

PROFITS März/April 2009

MARKT NACHRICHTEN

„Vorrangig Händlerpartner“

NACHGEFRAGT Drei Fragen an Dr. Heinz van Deelen, Betreiber der Internetplattform ProFleet, zu dem Geschäftsmodell.



über unseren Konfigurator zusammengestellt werden können. Der Konfigurator umfasst dabei Pkw und leichte Nutzfahrzeuge, um auch den Fahrzeugbedarf etwa von Handwerkern abzudecken. Damit können über ProFleet fast alle in Deutschland angebotenen Marken und Modelle ausgeschrieben werden. Derzeit laufen für sechs Marken aktuelle Ausschreibungen, worauf sich wohl die Frage bezieht.

bfp: Bislang finden sich sechs Marken im Angebot. Wann werden andere folgen?
van Deelen: Wir bieten derzeit 32 Marken an, deren Fahrzeuge

Händlerpartnern betrieben. Nach unseren Erfahrungen sind für kleinere Firmen, Freiberufler und Handwerker, also den Zielgruppen von ProFleet, Vertragshändler die präferierten Liefer- und Leasingpartner. Mit der Zeit werden wir je nach Bedarf aber auch Kontakte zu Leasing- und Finanzierungsfirmen aufnehmen.

bfp: Gibt es bei Händlern und vor allem Leasingfirmen nicht große Vorbehalte gegen das Modell? Wie argumentieren Sie dagegen?
van Deelen: Durch unsere Marktforschung wissen wir, dass viele kleinere Firmen und Selbstständige das Einholen von Fahrzeugangeboten als „nervig“ und zeitaufwändig empfinden. Oft ist es die Zeit des Chefs. Die Positionierung von ProFleet ist daher auf Komfort und die Gewinnung von Preissicherheit gerichtet, nicht auf Discountangebote. Anbieter haben über unsere Bewertungsfunktion zudem die Möglichkeit, sich durch gute Verkaufsabwicklung positiv vom Wettbewerb abzusetzen. Durch die Möglichkeit, einfach und mit einem fairen Gebührenmodell an bundesweiten Ausschreibungen von Firmenkunden teilzunehmen, wird das Angebot von den meisten Händlern positiv aufgenommen.

bfp fuhrpark+management 03/2009

Automobilwoche

DIE BRANCHEN- UND WIRTSCHAFTSZEITUNG

Newsletter Kontakt Abo Sie sind angemeldet Log out

Anzeige
Planungssicherheit verbessern:

Redaktion

- Startseite
- Nachrichten
- Hersteller
- Zulieferer
- Handel/Service**
 - Top 50
 - Showroom
 - Management/Marketing
 - Meinung
 - Bildergalerien
 - Speziels/Dossiers
 - Aktuelles Heft
 - Autoaktien
 - Termine/Kongresse/Veranstaltungen
 - Umfrage-Resultate
 - Archiv
 - Newsticker
 - Award AAA
 - Kongress

Stellenmarkt

Angebote
Service

Anzeige

Verlag und Service

Über uns
Mediadaten

Startseite / Handel/Service

Handel/Service

Profleet: Große Auswahl auch für kleine Firmen

In Krisenzeiten achten Unternehmen besonders auf die Kosten, auch beim Einkauf ihrer Firmenwagen. Speziell an die Zielgruppe der kleineren Unternehmen richtet sich das Fahrzeugbeschaffungsportal www.profleet.de – eine Internetplattform, auf der Ausschreibungen einfach erstellt und Angebote verschiedener Autohäuser und Leasingfirmen bundesweit verglichen werden können.

Bettina John

München. Auch bei den Firmenfuhrparks regiert momentan der Rotstift. Gerade kleinere Unternehmen, Handwerker oder Freiberufler, auf die 2008 ein Drittel der 3,1 Millionen Neuzulassungen entfallen sind, prüfen beim Einkauf ihrer Firmenfahrzeuge die Beschaffungsmodalitäten sehr genau. "Jeder möchte gut einkaufen", sagt Heinz van Deelen, Gründer des Fahrzeugbeschaffungsportals Profleet, das sich speziell an kleinere Firmenkunden richtet.



Heinz van Deelen, Gründer des Fahrzeugbeschaffungsportals Profleet. [Bild vergrößern](#)

Der ehemalige Großkundenchef des VW-Konzerns weiß, dass es bei kleineren Unternehmen oft keinen Spezialisten für die Firmenwagenbeschaffung gibt. Hier soll die neue Internetplattform von Profleet Abhilfe schaffen. Auch kleinere Firmen können auf diese Weise "innerhalb kürzester Zeit ihre gewünschten Fahrzeuge, differenziert nach Marke, Farb- und Ausstattungsalternativen sowie nach Leasing und Finanzierungsanforderungen, Auslieferungsort oder gewünschtem Lieferzeitraum, ausschreiben", so van Deelen. Außerdem kann der Kunde seinen Wunschhändler benennen.

Auf der Internetplattform werden alle Fahrzeugausschreibungen den Angeboten verschiedener Markenhändler und Leasingfirmen gegenübergestellt. Für Firmenkunden ist der Service gratis. Anbieter, also Autohändler oder Leasingfirmen, zahlen 25 Euro pro Fahrzeug, wenn der Kontakt mit dem Firmenkunden zustandekommt. Der Anbieter erhält die von Profleet geprüften Kundendaten exklusiv. Direkt verfügbare Neufahrzeuge kann der Händler als „Sofortangebote“ einstellen.

Donnerstag, 12. Februar 2009, 12:00 Uhr

[Artikel versenden](#) [Artikel drucken](#)

crain

Crain Communications GmbH

[Impressum](#) [Disclaimer](#) [Kontakt](#) [Anfahrt](#) [Newsletter](#) [Abonnement](#) [Mediadat](#)

Alle Inhalte sind urheberrechtlich geschützt © Crain Communications GmbH. Unerlaubte Vervielfältigung ist untersagt. Alle Rechte beim Verlag.

Einkaufen wie die Großen

Profleet hilft kleinen Unternehmen, ihre Dienstwagenflotte günstig zu unterhalten

Angesichts der Finanzkrise und der drohenden Rezession drücken immer mehr Betriebe auf die Kostenbremse. Insbesondere Kleinunternehmer, Handwerker oder Freiberufler achten beim Einkauf ihrer Fahrzeuge noch genauer als bisher auf die Beschaffungsmodalitäten. „Jeder hat Angst, falsch zu kaufen“, sagt Heinz van Deelen. Deelen ist Gründer des Fahrzeugbeschaffungsportals „www.profleet.de“, dessen Zielgruppe kleinere bis mittlere Fuhrparks sind.

Zu komplex sei heute die Aufgabe, einen Fuhrpark kostengünstig und dazu noch umweltfreundlich zu gestalten. Der zuletzt als Bereichsleiter für Groß- und Direktkunden im VW-Konzern tätige Automanager weiß aus Erfahrung, dass bei kleineren Unternehmen Spezialisten für Wagenbeschaffung fehlen.

Seine in den vergangenen drei Jahren entwickelte Internetplattform ermögliche es kleineren Firmen, „Autos wie die Gro-

ßen einzukaufen“. So könne nun auch diese Zielgruppe innerhalb kürzester Zeit ihre gewünschten Fahrzeuge, differenziert nach Marke, Farb- und Ausstattungsalternativen sowie nach Leasing- und Finanzierungsanforderungen, Auslieferungsort oder gewünschtem Lieferzeitraum, ausschreiben. Obendrein kann der Profleet-Kunde auch einen Wunschhändler benennen, der in den Ausschreibungsprozess einbezogen werden soll.

Sämtliche Fahrzeugausschreibungen für Personenwagen oder Transporter werden bundesweit den Angeboten verschiedener Markenhändler und Leasinggesellschaften gegenübergestellt. Während die Nutzung der Plattform für Firmenkunden gratis ist, fallen für den Anbieter immer dann Kosten in Höhe von 25 Euro je Kontakt und Fahrzeug an, wenn er dem Kontaktwunsch eines Firmenkunden nachkommt. Ein großer Pluspunkt des Systems sei, dass der Anbieter die Daten exklusiv

erhalte. Dazu komme, dass es sich bei den Kundendaten um zuvor durch Profleet qualifizierte Kontakte handele.

Mit der Internetplattform will van Deelen zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Zum einen erhält der Kunde schnell und günstig die gewünschten Dienstwagen. Zum anderen ermöglichen die Bewertungen der Kunden, dass sich der Händler positiv vom Wettbewerb abhebt.

In Zeiten massiver Kaufzurückhaltung der privaten Automobilkäufer sollte der Automobilhändler laut van Deelen alles daransetzen, dass heute schon eine Million Einheiten im Jahr umfassende und weiter wachsende Geschäft mit kleinen Firmenkunden in Deutschland voranzutreiben. Außerdem seien die Händlermargen bei Geschäften mit Kleinunternehmen nach wie vor deutlich höher als bei Großunternehmen. Für diese würden in Rahmenverträgen hohe Nachlässe ausgehandelt. ISABELLA FINSTERWALDER

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 20.12.2008

Suchbegriff eingeben...



FIRMENAUTO
GESCHÄFTSWAGEN | FLOTTEN-MANAGEMENT | FINANZEN

trans aktuell

lastauto omnibus

LAST & KRAFT

TRANSPORTER MAGAZIN

Home
Nachrichten
Heft & Service
Abo & Shop
Kontakt

Archiv
Termine
Neue Autos
Veranstaltungen
Börse

Sie sind hier: Nachrichten 21.11.2008

proFleet



Das aktuelle Heft

FIRMENAUTO Heft 11/2008

Sehen Sie hier die Themen der aktuellen Ausgabe.

[mehr >>](#)

Ein Serviceangebot der EuroTransportMedia Verlags- und Veranstaltungs- GmbH realisiert von: goehrum.com

trans aktuell | lastauto omnibus | TRANSPORTER MAGAZIN | Last & Kraft | FIRMENAUTO

News

Fuhrparkausschreibung für kleine Firmen

Von: Georg Weinand



Bild: Archiv

Professionelle Ausschreibungen können die Kosten für den Fuhrpark deutlich senken, aber sie sind auch zeitaufwändig. Für kleine Firmen ist das ein Dilemma. Mit dem für Firmenkunden entwickelten Portal www.profleet.de können nach Angaben des Anbieters erstmals Ausschreibungen von Firmenautos einfach und schnell zusammengestellt und bundesweite Angebote von Händlern und Leasingfirmen eingeholt werden.

Ein markenübergreifender Konfigurator ermöglicht laut Pro Fleet Ausschreibungen für nahezu alle in Deutschland vertriebenen Pkw und leichten Nutzfahrzeuge. Innerhalb einer Ausschreibung könnten unter anderem mehrere, auch unterschiedliche, Fahrzeuge einer Marke, Farb- und Ausstattungsalternativen, Leasing- und Finanzierungsanforderungen sowie Auslieferungsort und gewünschter Lieferzeitraum spezifiziert werden. Des Weiteren könne der Nachfrager einen Wunschhändler benennen, der in den Ausschreibungsprozess einbezogen werden soll. Die Ausschreibungen sind laut Pro Fleet für den Nachfrager kostenlos.

Markt

UND MITTELSTAND

das aktuelle
internetportal für
unternehmer

Freitag, 21.11.2008

home
nachrichten
service
marktplatz
magazin
mediainfo

strategie

Firmenautos online konfigurieren und ausschreiben Donnerstag, 20.11.2008

Ein neues Internetportal ermöglicht gewerblichen Kunden, Fahrzeuge nach Wunsch zu konfigurieren, bundesweit auszuschreiben und eingehende Händlerangebote einfach und schnell zu vergleichen.

Schlagworte

Flotte Geschäftswagen Einkauf konfigurieren Internetportal Dienstwagen

Firmen, Handwerker und Freiberufler können jetzt über eine neue Internetplattform Wunschautos generieren und dank bundesweitem Angebotsvergleich kostengünstig kaufen oder leasen.

Unter dem Motto "Autos einkaufen wie die Großen" steht das neu gestartete Internetportal profleet.de. Es richtet sich ausschließlich an gewerblichen Kunden. Die Idee dahinter: Bislang führen nur große Unternehmen professionelle Ausschreibungen zur Neuwagenbeschaffung durch. Bei kleinen Unternehmen, Handwerkern und Freiberuflern fehlen hierfür die Spezialisten. Für sie ist das Einholen von Angeboten zeitaufwendig und mühsam ist.

Hier soll das neu entwickelte Portal www.profleet.de Abhilfe schaffen. Firmenkunden können hier erstmals ihre benötigten Fahrzeuge samt gewünschter Ausstattung online konfigurieren, ausschreiben und sich so bundesweit Angebote von Händlern und Leasingfirmen eingeholen. Das Portal ermöglicht Ausschreibungen für nahezu alle in Deutschland vertriebenen PKW und leichten Nutzfahrzeuge. Innerhalb einer Ausschreibung lassen sich unterschiedliche Fahrzeuge, Farb- und Ausstattungsalternativen, Leasing- und Finanzierungsanforderungen sowie Auslieferungsorte und gewünschte Lieferzeiträume spezifizieren. Des Weiteren kann der Nachfrager einen Wunschhändler benennen, der in den Ausschreibungsprozess einbezogen werden soll. Die Ausschreibungen sind für Nachfrager kostenlos.

Umgekehrt bekommen die teilnehmenden Händler über profleet.de einen überregionalen Zugang zu einer attraktiven Zielgruppe. Firmen und Freiberufler beschaffen im Durchschnitt höherwertige Fahrzeuge als Privatkunden, und die verbleibenden Margen sind höher als bei Großunternehmen, die in Rahmenverträgen hohe Nachlässe ausverhandelt haben. Neben der Teilnahme an Ausschreibungen kann der Händler über [proFleet](http://profleet.de) auch sofort verfügbare Neufahrzeuge und Tageszulassungen anbieten. Durch gute Kundenbewertungen erhalten Händler somit die Chance, sich vom Wettbewerb auch qualitativ zu differenzieren.

Die proFleet GmbH wurde von Dr. Heinz van Deelen gegründet, der insgesamt 14 Jahre in führenden Positionen der Automobilindustrie, zuletzt als Bereichsleiter Groß- und Direktkunden des Volkswagen Konzerns, tätig war. (fbh)

suche »

Bestimmen Sie den Wert Ihres Unternehmens!



Was kostet der Mittelstand? Recherchieren Sie die aktuellen Marktwerte mittelständischer Unternehmen aus 37 Branchen. Errechnen Sie den Marktwert Ihrer Firma auf Basis der aktuellen Multiplikatoren.

[zum mfi](#)

Anzeige

Roter Faden durch 2009



Was Sie beachten müssen, um für 2009 einen Zielplan aufzustellen - das zentrale Führungs- und Controlling-Instrument für den betrieblichen Alltag.

[So gelingt der Jahresplan](#)

Anzeige

Fachkräftemangel



In Deutschland fehlen 48.000 Ingenieure. Viele Firmen zwingt der Fachkräftenotstand, Aufträge abzulehnen und auf Milliarden Euro an Wertschöpfung zu verzichten.

[Zum Beitrag](#)

© 2007 marktundmittelstand.de | Impressum | Hinweise zum Datenschutz | AGB | Kontakt |

Firmenauto, 21.11.2008

Markt und Mittelstand, 20.11.2008

Geschäftsführung

Dr. Heinz van Deelen

studierte Betriebswirtschaftslehre und Psychologie an der TU Berlin und erhielt für seine Promotion den Schmalenbachpreis für Betriebswirtschaft.

Von 1987 bis 1996 arbeitete er bei BMW mit leitender Verantwortung in Marketing, Unternehmensplanung und Fahrzeugentwicklung.

1996 übernahm er bei der Volkswagen AG die Bereichsleitung für den konzernweiten Vertrieb an Großkunden in Europa.

Anfang 2000 gründete Dr. Heinz van Deelen die proFleet GmbH in München.

Über proFleet

- proFleet ist die Neuwagen-Ausschreibungsplattform für Selbständige und kleine Unternehmen.
- proFleet ist unabhängig von Automobilherstellern, Leasinganbietern oder Fuhrparkmanagementgesellschaften.
- Es gibt keine Standard-Rabatte. Jede Ausschreibung führt zu individuellen Angeboten von leistungsfähigen Händlern, Leasingfirmen und Banken.
- Für Großkunden bearbeitet proFleet Fuhrparkausschreibungen individuell und berät über die Einholung der Angebote hinaus auch bei der Wahl des richtigen Partners.

proFleet GmbH

Leonrodstr. 68

80636 München

Tel.: +49 (89) 30 63 65-10

Fax: +49 (89) 30 63 65-28

E-Mail: info@profleet.de

Internet: www.profleet.de