

Der nächste logische Schritt

Belmoto | Der Makler für Leasing- und Langzeitmiete vermittelt nun auch Kauffahrzeuge. Zudem neu im Team: Dr. Hans-Ulrich Sachenbacher.

Das Hamburger Unternehmen vermittelt Fahrzeuge aller Klassen an Unternehmen und private Kunden. Und das offiziell Bekunden nach zu extrem attraktiven Konditionen. Möglich macht das ein intelligentes Konzept, das Belmoto gemeinsam mit marktführenden Partnern im Leasing- und Miet-Segment entwickelt hat.

Umsatz mehr als verdoppelt | Geschäftsführer Philip Kneissler jedenfalls blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. So konnte das aufstrebende Unternehmen 2012 im Bereich Langzeitmiete zahlreiche Großkunden hinzugewinnen. Besonders stark gewachsen ist das Mietwagensegment. Als Makler vermittelte Belmoto nach eigenen Angaben mehr als 250.000 Mietwagentage. Dazu wurden in den Segmenten Leasing und Langzeitmiete über 1.400 Fahrzeuge ausgeliefert. In Summe führte dies alles zu mehr als einer Verdoppelung des Umsatzes.

„Die enormen Erfolge im vergangenen Jahr beweisen, dass unser Angebot sehr ge-

fragt ist“, so Kneissler. „Wir arbeiten weiterhin engagiert daran, unseren Kunden stets die bestmögliche Mobilitätslösung zu bieten, und werden daher künftig auch Kauffahrzeuge anbieten.“

Personelle Weichenstellung | Um das ambitionierte Ziel zu erreichen, Deutschlands führender Vermittler für Autos zu werden, setzt Kneissler nicht nur auf die eigene Online-Plattform www.belmoto.de, sondern hat auch personell die entsprechenden Weichen gestellt. Zu Jahresbeginn verpflichtete er als Beirat Dr. Hans-Ulrich Sachenbacher, der durch seine ehemaligen Positionen als Vorstand Vertrieb der Sixt AG und Europa-Geschäftsführer von DaimlerChrysler Services Fleetmanagement über ein hohes Maß an Expertise im Kfz-Leasing und Mietsegment verfügt.

Hintergrund | Gewerbe- wie Privatkunden finden unter www.belmoto.de ein umfangreiches Fahrzeugangebot in allen Klassen. Als Partner und persönlicher Makler arbeitet Belmoto zudem mit marktführen-



Foto: Belmoto

Duo mit Ambitionen | Geschäftsführer Philip Kneissler (rechts) und Beirat Dr. Sachenbacher

den Autovermietungen zusammen und hat so Zugriff auf ein weltweites Stationsnetz. Dabei steht dem Kunden laut Kneissler stets ein fester Ansprechpartner zur Verfügung, der das Wunschfahrzeug sucht und die bestmögliche Rate realisiert.

Im Leasingbereich profitieren Kunden laut Belmoto von der herstellerübergreifenden Markttransparenz und Preisvorteilen, die aus den hohen Abnahmemengen resultieren. Via Homepage haben sie Zugriff auf sofort verfügbare Fahrzeuge im Gebrauchtwagen-Leasing. Der Preisvorteil liegt dabei im Vergleich zum Neuwagen-Leasing zwischen 20 und 30 Prozent. Oder anders ausgedrückt: Kunden sparen bares Geld und kommen trotzdem in den Vorteil eines Upgrades an Leistung oder Ausstattung. | red

KRAFT-VOLLHYBRID

JETZT TESTEN: DIE NEUEN VOLLHYBRID-MODELLE GS 450h* UND RX 450h**

Lassen Sie sich begeistern von einzigartiger Souveränität und Effizienz. Weitere Informationen unter 0 22 34/1 02 2110

SIND SIE BEREIT?

GS 450h
mtl. Leasingrate¹ ab **549,- €**

RX 450h
mtl. Leasingrate² ab **599,- €**



GS 450h

RX 450h

**LEXUS
HYBRID
DRIVE**

*GS 450h: 3,5-l-V6-Benzintriebwerk, ein Hochleistungs-Elektromotor, Gesamtsystemleistung: 254 kW (345 PS).

**RX 450h: 3,5-l-V6-Benzintriebwerk und zwei drehmomentstarke Elektromotoren, Gesamtsystemleistung: 220 kW (299 PS). Kraftstoffverbrauch der hier gezeigten Modelle kombiniert 6,3-5,9 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 145-137 g/km (nach EU-Messverfahren). Abb. zeigt GS 450h F Sport und RX 450h F Sport.

¹Unser Mittelstandsleasingangebot³ für den GS 450h, Leasingsonderzahlung 0 €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km.

²Unser Mittelstandsleasingangebot³ für den RX 450h, Leasingsonderzahlung 0 €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 45.000 km.

³Ein Leasingangebot der Lexus Financial Services (eine Marke der Toyota Leasing GmbH) für gewerbliche Kunden ab einem Fahrzeug im Bestand. Nur bei teilnehmenden Lexus Vertragshändlern. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2013. Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der Toyota Deutschland GmbH (Lexus Division) per Januar 2013 exkl. MwSt. und Überführung.