



Kosmas Thämmig, Prokurist / Vertriebsleiter Schoofs-Gruppe, Sarah-Elisabeth Mietzel, Großkundenbetreuerin Minrath, und Thorsten Backes, Verkaufsleiter Großkunden bei Minrath vor einem Teil des Fuhrparks der Schoofs-Gruppe in Kevelaer

„1 Stück Auto für 1 Stück Geld“

Jedes Unternehmen hat ganz individuelle Anforderungen an seine Firmenfahrzeuge.

Bei Schoofs ist man mit dem „Rundum-Wohlfühlpaket“ des Großkundenleistungszentrums aus dem Hause Minrath absolut zufrieden.

In den letzten 15 Jahren hat die Schoofs-Gruppe aus Kevelaer stark expandiert und ihre Mitarbeiterzahl von 15 auf 45 erweitert. Dabei wurde der Fuhrpark immer mehr, aber uneinheitlich erweitert, so dass man schließlich über verschiedenste Modelle und Marken verfügte, die in unterschiedlichste Werkstätten mussten und die zu unterschiedlichsten Konditionen angeschafft und unterhalten wurden. Auch die jeweiligen Qualitäts- und Servicestandards waren eher unterschiedlich denn einheitlich.

AUTOHAUS MINRATH

Als einer der größten Automobilhändler für die Marken Volkswagen, Audi, Seat und Škoda am Niederrhein setzt die Minrath-Gruppe mit ihrem Firmenmotto „automobile Lösungen“ ein klares Zeichen, um den Kunden ein Optimum an maßgeschneidertem Fahrgegnuss zu liefern. Mit Hauptsitz in Moers und insgesamt 8 weiteren Standorten am linken Niederrhein ist das Unternehmen, das seit über 60 Jahren erfolgreich tätig ist, in Duisburg, Kamp-Lintfort, Geldern bis hinauf nach Kleve und Goch vertreten. Das Autohaus Minrath beschäftigt 337 Mitarbeiter. Bundesweit gibt es insgesamt 200 Großkundenleistungszentren. Das Großkundenzentrum der Autohaus Gruppe Minrath agiert mit seinem 22 Mitarbeiter umfassenden Team vom Standort Moers aus und betreut von dort Kunden in ganz Deutschland.

Und so entschloss man sich einen Strich zu ziehen und, ebenso wie beim eigenen Handwerk, auf „Alles aus einer Hand“ zu setzen.

Alles aus einer Hand

Lebensmittel-Discounter, Supermärkte und Fachmarktzentren entwickeln, errichten, verwalten und veräußern – und das mit rund 45 Mitarbeiter in der Firmenzentrale in Kevelaer. So lässt sich die Schoofs-Gruppe, die seit über 30 Jahren in mehreren Bundesländern mit über 200 realisierten Objekten vertreten ist, kurz und knapp beschreiben. Mit dem Autohaus Minrath hat das Unternehmen sich für einen Partner entschieden, der ebenfalls vom Niederrhein ist. Auch, da die eigenen Mitarbeiter größtenteils in der Region ansässig sind und so die Anlaufstellen für Werkstatt- und Serviceleistungen optimal beieinander liegen.

Flottenmanagement vom Profi

Speziell für Firmenkunden bietet die Minrath-Gruppe über ihr Großkundenleistungszentrum in Moers ein professionelles Fuhrparkmanagement an. Denn jedes Unternehmen

hat ganz individuelle Anforderungen an seine Firmenfahrzeuge. Oft gehen die Bedürfnisse weit über das übliche Maß im PKW-Geschäft hinaus. Das Team um Thorsten Backes, Leiter des Großkundenleistungszentrums, sorgt als eigenständige Unternehmensabteilung für

SCHOOFS-GRUPPE

Das mittelständische Unternehmen wurde zu Beginn der 80er Jahre von Dipl.-Ing. Josef Schoofs gegründet und hat seinen Stammsitz im niederrheinischen Kevelaer. In den 90er Jahren entwickelte Schoofs, in Zusammenarbeit mit den in Deutschland führenden Lebensmittel-Fachmarkt-Filialisten, neben Expansionsstandorten in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz, Hessen und Bayern auch solche im benachbarten Ausland. Das Unternehmen entwickelt, plant, baut, vermietet und verwaltet Geschäftshäuser auf selbst akquirierten Grundstücken. Dabei entstehen Konzepte für moderne SB-Märkte, Fachmarktzentren, Geschäftshäuser und gemischt genutzte Immobilien in besonderen, innerstädtischen Lagen. Bei der Errichtung der Immobilien richtet die Schoofs-Gruppe ihren Fokus insbesondere auf werthaltige Standorte, langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern, hohe Bauqualität und nachhaltige Rendite-Entwicklung. Mit qualitativ hochwertigen und plausiblen Immobilien-Produkten werden dem institutionellen und privaten Kapitalmarkt Anlagemöglichkeiten mit sicheren Renditen und nachhaltiger Wertentwicklung geboten.



Kosmas Thämmig: Ein Firmenwagen hat auch etwas mit Spaß, Motivation und Wertschätzung zu tun.



Thorsten Backes, Verkaufsleiter Großkunden, Sarah-Elisabeth Mietzel, Großkundenbetreuerin (beide Minrath) und Kosmas Thämmig, Prokurist / Vertriebsleiter Schoofs-Gruppe, (v.li.) im Gespräch mit dem NRM

die komplette Abwicklung aller erforderlichen Vorgänge im Großkundengeschäft in den Bereichen Akquisition, Verkauf, Verwaltung und Logistik. Die Argumente für eine solche Full-Service-Fuhrparkbetreuung sind überzeugend: Von der Auswahl der geeigneten Fahrzeuge, über die Finanzierung, Auslieferung bis hin zur regelmäßigen Wartung und späteren Rücknahme, haben Kunden lediglich nur einen zentralen Ansprechpartner. Klarer Vorteil für Kunden: Qualität und somit Werterhalt des Fuhrparks, Zeitersparnis sowie Kostenminimierung. Auch die Serviceleistungen sind speziell auf die Bedürfnisse von Flottenkunden abgestimmt. „Je nach Größe des Fuhrparks wird ein individuelles Servicepaket geschnürt, das geringe Ausfallzeiten und eine uneingeschränkte Mobilität für unsere Großkunden auch während des Werkstattaufenthalts gewährleistet“, erläutert Thorsten Backes.

Rund 20 Fahrzeuge beinhaltet der Fuhrpark der Schoofs-Gruppe im Rahmen des Großkundenrahmenvertrages mit dem Autohaus Minrath. Dieser, von Schoofs-Prokurist Kosmas Thämmig auch „Rundum-Wohlfühlpaket“ genannt, umfasst die Erstellung von Angeboten und alternativen Konfigurationen, Nutzerberatung, Full-Service-Leasing (inkl. Reifenersatz, Versicherung, GEZ, Kfz-Steuer, jahreszeitbedingte Reifeneinlagerung, Wartung und Verschleißreparaturen, Mietwagen), Zulassung und Auslieferungsservice. Ein wichtiger Punkt bei der Entscheidung für Minrath war der Vorteil der Markenvielfalt des Autohauses, das mit VW, Audi, Seat und Škoda vier Marken unter seinem Dach vereint, die jeweils über eine große Modellpalette verfü-

gen. So ergibt sich für die Schoofs-Mitarbeiter bei der Auswahl eine große Spannweite. Denn ein Firmenwagen hat schließlich auch etwas mit Spaß, Motivation und Wertschätzung zu tun und sollte somit seinem Fahrer individuell entsprechen. Schließlich ist es ein Unterschied, ob man eine Familie mit Kindern transportiert und somit für die private Nutzung lieber ein familienfreundlich ausgestattetes Fahrzeug (wie z.B. einen Skoda Octavia Kombi) wünscht oder Wert auf ein kompaktes, sportliches Modell wie beispielsweise einen Audi A3 legt. „Da haben unsere Mitarbeiter die freie Wahl“, so Thämmig. Es gibt ein festgelegtes Budget, das jeder so verteilen kann, wie er möchte. Natürlich gibt es einige Parameter – bei Schoofs ist z.B. die Farbe des Fahrzeugs vorgegeben – die eingehalten werden sollten, aber darüber hinaus bespricht der Firmenwagennutzer selbst alle Details mit der für die Schoofs-Gruppe zuständigen Großkundenbetreuerin, Sarah-Elisabeth Mietzel.

Das Auto ist für die meisten Mitarbeiter der Schoofs-Gruppe eine Art Arbeitsplatz, denn sie sind überregional in weiten Teilen des Bundesgebietes unterwegs, um ihre Projekte zu betreuen. Da sollte ein Fahrzeug bestimmte Qualitätsmerkmale und Wohlfühlfaktoren mit sich bringen, insbesondere auch über Multimediainstrumente verfügen. Und natürlich ist es auch wichtig, dass man beim Kunden mit einem „angemessenen“ Fahrzeug vorfährt. Dies ist aus Sicht von Kosmas Thämmig mit den Marken und Modellen, über die Minrath verfügt, gegeben.

Thämmig ist mit dem Rundum-Wohlfühl-Paket vom Autohaus Minrath absolut zufrieden. Und auch für die Buchhaltung ist die

Zusammenarbeit sehr angenehm: es wird 12 Mal im Jahr ein bestimmter Betrag bezahlt und damit ist alles erledigt. Abrechnungstechnisch kommen nur noch die Spritkosten der Fahrer hinzu. Diese Einfachheit schätzt man bei Schoofs sehr. Thämmig fasst „seinen“ Vorteil in der Zusammenarbeit mit Minrath gerne so zusammen: „Wir bekommen 1 Stück Auto für 1 Stück Geld – fertig.“ Die Gesamtkostenübersicht ist perfekt vorhanden. Mit ihren Flotten-Abkommen hat die Schoofs-Gruppe vertraglich alles abgedeckt. Ebenfalls von Vorteil sei, so Thämmig, dass man nicht automatisch eine vertragliche Verpflichtung über Jahre eingeht, „obwohl wir uns diese bei einem solch attraktiven Produkt, gekoppelt mit einer so angenehmen Zusammenarbeit gut vorstellen können.“ ■

KONTAKT



Dipl.-Ing. Josef Schoofs Immobilien GmbH
Egmontstr. 2b · 47623 Kevelaer
Telefon: 02832/9721-0 · Telefax: 02832/70989
info@schoofs-gruppe.de · www.schoofs-gruppe.de

minrath.de
automobile lösungen

Autohaus Minrath GmbH & Co. KG
Rheinberger Straße 46 / 61 · 47441 Moers
Telefon: 02841/145-0 · Telefax: 02841/145-106
kontakt@minrath.de · www.minrath.de