

Volle Kostenkontrolle ab dem ersten Fahrzeug

FULL SERVICE LEASING FÜR MAZDA FLOTTEN-KUNDEN

- **Kooperation mit Santander und LeasePlan Deutschland GmbH**
- **Wartungskosten, Reifenservice und Versicherung auf Wunsch**
- **GAP-Versicherung inklusive**

Leverkusen, 18. Februar 2011: Die Vorteile des Full Service Leasing für gewerbliche Kunden stehen meist nur größeren Fuhrparks zur Verfügung. Das Gros der rund 1,5 Millionen deutschen Fuhrparks entfällt aber auf Flotten zwischen einem und 49 Fahrzeugen. Daher führt Mazda jetzt ein Full Service Leasing ein, das von Kunden bereits ab dem ersten Fahrzeug gebucht werden kann. Sie profitieren dabei von voller Kostenkontrolle durch kalkulierbare Raten und einer Vielzahl von Service-Bausteinen, die je nach individuellen Bedürfnissen geordert werden können.

Stets in den monatlichen Raten inbegriffen ist eine GAP-Versicherung, die bei Diebstahl oder Totalschaden des Fahrzeugs die Lücke zwischen dem Ablöswert und dem Wiederbeschaffungswert schließt. Darüber hinaus kann der Kunde weitere Service-Bausteine ordern und damit ein lückenloses Mobilitätspaket für seinen Fuhrpark schnüren. So können alle vorgesehenen Wartungs-, Reparatur und Inspektionsarbeiten, die Gebühren für Hauptuntersuchungen sowie ein Reifenservice hinzu gebucht und in die Rate eingerechnet werden. Selbstverständlich kann der Firmenkunde oder Dienstwagen-Nutzer den gewählten Service bundesweit bei jedem Mazda Händler in Anspruch nehmen. Auch die Prämien für Haftpflicht- und Kaskoversicherung werden auf Wunsch unkompliziert eingebunden.

Hinzu kommen die klassischen Vorteile des gewerblichen Leasings: keine Belastung des Eigenkapitals, freie Liquidität und steuerliche Absetzbarkeit der Raten. Die Bewertung des Fahrzeugs erfolgt dabei fair und neutral durch einen vereidigten Sachverständigen. Alle Leistungen des Full Service Leasing erhalten die Kunden beim Mazda Händler vor Ort aus einer Hand. Damit ist zugleich eine individuelle und intensive Kundenbetreuung sichergestellt.

„Mit dem neuen Full Service Leasing für kleine Flotten steigern wir die Attraktivität von Mazda für gewerbliche Kunden und erschließen unseren Händlern damit neue Zielgruppen“, sagt René Bock, Leiter der Abteilung „Fleet & Remarketing“ bei Mazda Motors Deutschland. „Wir bieten unseren Kunden volle Planungssicherheit und auf Wunsch ein lückenloses Servicepaket rund ums Auto.“ Das in Kooperation mit der Santander Bank und der LeasePlan Deutschland GmbH eingeführte Full Service Leasing bietet mit Laufzeiten zwischen 24 und 60 Monaten bis maximal 200.000 Kilometer Gesamtleistung eine außergewöhnlich hohe Flexibilität und kann sowohl für Neufahrzeuge als auch für Vorführ-, Dienst- und junge Gebrauchtwagen abgeschlossen werden.

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