

Renzo Albizzati
Geschäftsführer der DaimlerChrysler Financial Services Schweiz AG und
Vorstandsmitglied des Schweizerischen Leasing Verbandes.



FINANCIAL SERVICES FÜR DAIMLERCHRYSLER-AUTOS. ALLES AUS EINER HAND.

Was noch vor 20 Jahren kaum bekannt war, ist heute zur Selbstverständlichkeit geworden: Leasing. Dass es gerade im Automobilgeschäft zu einer beliebten Finanzierungsform geworden ist, freut Renzo Albizzati ganz besonders. Er kennt die Branche wie seine Westentasche und setzt sich für den guten Ruf und die strengen Richtlinien des Leasing-Geschäfts ein.



Einsteigen und geniessen – Leasing von DaimlerChrysler Financial Services macht's möglich. Chrysler 300C Sedan.



Lebensfreude pur, finanziert durch DaimlerChrysler Financial Services. New Jeep Grand Cherokee.

Renzo Albizzati ist Geschäftsführer der DaimlerChrysler Financial Services Schweiz AG, einer Schwestergesellschaft zur DaimlerChrysler Schweiz AG, die die Autos der Marken Mercedes-Benz, smart, Chrysler, und Jeep in die Schweiz importiert. Er ist ein versierter Branchenkenner und als Vorstandsmitglied des Schweizerischen Leasing Verband (SLV) Ansprechpartner für das Konsumenten-Leasing.

Auf die Frage, weshalb ein Kunde, der z.B. ein Chrysler Voyager leasen möchte, die Dienste seiner Firma in Anspruch nehmen sollte, kommt die Antwort ohne Umschweife: „Mit dem Chrysler Voyager von der Markenvertretung und dem Leasing von DaimlerChrysler Financial Services hat der Kunde alles aus einer Hand – Beratung, Garantie, Service, Finanzierung.“ Renzo Albizzati erklärt, wie dieses Miteinander zum Vorteil des Kunden funktioniert: „Der Garagist ist ein Partner von DaimlerChrysler und daran interessiert, dass sein Kunde ein faires Leasing bekommt. DaimlerChrysler wiederum will, dass ihr Auto- und Leasing-Kunde gut betreut wird. So ziehen alle unter dem Dach von DaimlerChrysler am selben Strick, damit der Kunde zufrieden ist und für die nächsten Jahrzehnte ihr überzeugter Kunde bleibt.“

Renzo Albizzati sieht aber noch weitere Vorteile, Auto und Leasing aus einer Hand zu beziehen. Dabei spielt er Leasing-Aktionen an, die gezielt zur Verkaufsförderung eingesetzt werden. „Leasingaktionen sind nur möglich, weil sie durch einen Teil des Marketingbudgets finanziert werden. Anstatt Unsummen für TV-Spots auszugeben, wird mit dem Geld für einige Zeit das Leasing

eines Modelles vergünstigt. So profitiert der Kunde von Konditionen, die ihm nur die DaimlerChrysler-Vertriebsorganisation bieten kann.

Hauptargument bleibt für den Leasing-Spezialisten aber das in sich geschlossene Gesamtpaket, das ganz auf die Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet werden kann und auch für das Geschäft mit Gebrauchtwagen gilt. „Ein Jeep-Markenvertreter, der die finanzielle Situation seines Kunden kennt, schnürt z.B. ein Paket aus einer guten Jeep Cherokee-Occasion mit Occasions-Garantie, einer Teilzahlung in bar und der DaimlerChrysler Finanzierungs- oder Leasingofferte, bei dem die monatlichen Zahlungen ins Budget passen und unliebsame Überraschungen ausbleiben“, so Albizzati. Wenn es dann später für einen Neuwagen reicht, erinnert sich der Kunde daran, von wem er gut beraten und betreut wurde.

Im Neuwagengeschäft sieht Renzo Albizzati gerade mit dem Chrysler 300C Touring und mit dem „New Jeep Grand Cherokee“ tolle Perspektiven. „Das sind Autos, auf die man nicht jahrelang sparen will“, meint der Leasing-Mann. „Deshalb rechne ich bei diesen aktuellen Modellen mit einer wachsenden Leasingnachfrage in unserem Vertreter-Netz.“ Gleichzeitig gibt Renzo Albizzati zu bedenken, dass man sich bei der Wahl eines Autos in jedem Fall sorgfältig überlegen muss, was man sich leisten kann. Gleichgültig, ob man ein Auto kauft oder least, die Rechnung muss aufgehen. „Die Leute berücksichtigen bei der Anschaffung eines Autos auch die finanziellen Aspekte

besser, dies dank den strengen Regelungen des Konsumkreditgesetzes. Wir sind froh darüber, denn wir wollen, dass ein Kunde lange Freude an einem DaimlerChrysler-Produkt hat und diese Freude nicht durch die Belastung der Finanzen getrübt wird.“ Renzo Albizzati ist aber klar der Ansicht, dass jemand, der die Voraussetzungen erfüllt, durchaus schon heute seinen Traum von einer tollen Chrysler-Neuheit oder einem der besonders preisgünstigen Jeep-Modelle verwirklichen sollte. Nicht zuletzt deshalb, weil Konsum bekanntlich die Konjunktur ankurbelt. Dass er dabei an eine Finanzierung durch DaimlerChrysler Financial Services denkt, versteht sich von selbst. Er kann aber auch relativieren: „Am meisten freut mich, wenn die Leute unsere Autos mit DaimlerChrysler Leasing fahren. Doch ich bin nicht traurig, wenn sie diese Autos bar bezahlen. Hauptsache, sie fahren Chrysler, Jeep, Mercedes oder smart!“

Auskünfte und weitere Informationen erhalten Sie bei:

DaimlerChrysler Financial Services Schweiz AG
Bernstrasse 55, 8952 Schlieren
Telefon 044 755 99 99
Telefax 044 755 99 88
contact-us@daimlerchrysler.com
www.daimlerchryslerfinancialservices.ch