



Branchenstudien
aus den Bereichen
Handwerk,
Industrie und
Dienstleistung

Der Fuhrpark als Motivationsinstrument für Ihr Unternehmen

Wie Sie mit einem professionellen Mobilitätspartner aus der Region Ihr Unternehmen entlasten und zufriedene Mitarbeiter langfristig an sich binden.



Unsere Vision 2030: Das Autohaus in Franken!

Die Automobilbranche befindet sich in einem historisch einzigartigen Umbruch. Wir sehen dies als Chance, unsere Zukunft aktiv zu gestalten. Unser Ziel ist ehrgeizig: Wir wollen „das Autohaus in Franken“ werden. Im Jahr 2021 haben wir mit einem Team aus internen und externen Spezialisten das Projekt VISION 2030 gestartet und ein klares Zukunftsbild für die Marke SPERBER entwickelt. Unsere Vision besteht aus drei Säulen: Kunden, Mitarbeiter sowie Struktur und Standards.

Wir wollen der Mobilitätspartner der Region werden und sind überzeugt, dass strukturelles und nachhaltiges

Wachstum ein Teil des SPERBER-Weges sein wird. Dabei muss man auch über den berühmten Tellerrand schauen, oder, in unserem Fall, über das Auto hinaus denken. Wir haben uns mit geschäftsnahen Modellen beschäftigt und befinden uns bereits mitten in der Umsetzung der Maßnahmen zur Erreichung unserer Strategie.

Seit Herbst 2023 sind wir Händler für BMW Motorrad in Bamberg und Lichtenfels. Schon bald werden wir unser Angebot um die Zweirad-Marken Yamaha und Honda erweitern.

Wir blicken positiv in die Zukunft und möchten Ihnen mit unseren Angeboten und Services als leistungsstarker Business-Partner zur Seite stehen.



Markus Schnapp
Geschäftsführer

Ihre Vorteile als SPERBER | BUSINESS Kunde



Kostenloser Hol- und
Bringservice



Konfiguration und Beratung
bei Ihnen vor Ort



Direkter Ansprechpartner für
Verkauf und Service



Ersatzfahrzeug kostenfrei
über die BMW Bank



All-inclusive-Lösungen für
Wartung, Räder etc.



Leasing-Vorabcheck für
Fremdfabrikate kostenfrei



Steuroptimierung des Fuhrparks
(E-Mobilität)



Mietfahrzeuge für Mitarbeiter
in Probezeit



Professionelle Einweisung und
Übergabe bei Ihnen vor Ort



Einladung zu ausgewählten
Veranstaltungen



Sebastian Schütz
Key Account Manager

Das Team macht den Erfolg!

In Zeiten eines andauernden Fachkräftemangels ist eine „volle Besetzung“ jedoch nur möglich, wenn wenig Fluktuation herrscht und offene Stellen zeitnah mit den passenden Fach- und Führungskräften besetzt werden.

Dienstwagen lassen sich in diesem Zusammenhang hervorragend dafür nutzen, die eigene Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen, dadurch passende potenzielle Mitarbeiter anzuziehen und bestehendes Personal langfristig zu binden.

Haben Sie auch das Gefühl, dass sich neue und qualifizierte Mitarbeiter immer schwieriger finden lassen?

Möchten Sie qualifizierte Mitarbeiter an Ihr Unternehmen binden und ihnen Wertschätzung entgegenbringen?

Möchten Sie weniger Zeit mit nervenaufreibender Personalsuche und schlechten Bewerbungsgesprächen verbringen?

Wir gestalten das Thema Fuhrpark so einfach, gewinnbringend und zeitschonend wie möglich.

- 1** Dadurch wird Ihr Unternehmen entlastet,
- 2** Prozesse werden verschlankt,
- 3** Ressourcen geschont

... und damit wird die Mitarbeiterzufriedenheit in Ihrem Unternehmen um ein Vielfaches erhöht.

Wir helfen Ihnen mit Strategie und Weitblick

Das SPERBER | BUSINESS Team besteht aus erfahrenen Automobil-Profis mit jahrelanger Praxis in Beratung, Verkauf und Fuhrparkmanagement.

Für Sie halten wir ein attraktives Portfolio bereit:

- Wir unterstützen durch strategische Überlegungen sowie Vorschläge zu Dienstwagenvereinbarungen, Tank- und Laderegelungen.
- Wir passen unsere Leistungen an die Bedürfnisse Ihres Unternehmens an – die individuelle Situation nehmen wir dabei bei Ihnen vor Ort unter die Lupe.
- Wir reagieren blitzschnell auf Veränderungen, Neubestellungen, Reparaturen und den nötigen Austausch von Fahrzeugen.
- Wir denken mit und nutzen unseren Weitblick, um Ihnen schon heute die besten Lösungen von morgen zu zeigen.



Was Sie am Ende davon haben



Entlastung im Unternehmen

Ihren Mitarbeitern wird das zeitaufwändige Fuhrparkmanagement erspart – sie können sich voll und ganz auf ihr Tagesgeschäft konzentrieren.



Schlanke Prozesse

Fuhrpark und Dienstwagen verursachen keine meterhohen Papierstapel mehr, nervenaufreibende Telefonate mit verschiedenen Ansprechpartnern entfallen ebenso – wir kümmern uns um alles.



Schonung von internen Ressourcen

Die Nutzung interner Ressourcen minimiert sich drastisch, denn bei SPERBER | BUSINESS bündeln wir alle Ihre Fuhrparkprozesse – Zeit ist Geld.



Mitarbeiterzufriedenheit

Durch das Outsourcing des komplexen, anstrengenden Fuhrparkmanagements an unsere Spezialisten läuft die Sache bei Ihnen wieder rund – das entspannt Ihre Mitarbeiter, erhöht dadurch die Zufriedenheit und langfristig die Bindung an Ihr Unternehmen!



Lohnerhöhung oder Dienstwagen?

In der heutigen Arbeitswelt stehen Mitarbeiter vor der entscheidenden Frage: Soll man sich für einen Dienstwagen oder eine Lohnerhöhung entscheiden? Diese Wahl wirft nicht nur finanzielle Überlegungen auf, sondern berührt auch die Work-Life-Balance und individuelle Präferenzen. Beide Optionen bieten Vor- und Nachteile, die

sorgfältig abgewogen werden müssen. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welchen Wert Mitarbeiter persönlich einem Firmenwagen oder einer verbesserten finanziellen Situation beimessen und wie diese Entscheidung die berufliche Zufriedenheit und Produktivität beeinflussen kann. Wir haben den Vergleich gemacht.

Der Vergleich

Beispielrechnung anhand einer 250-Euro-Gehaltserhöhung

Gehaltserhöhung (z. B. 250,00 €)

Gehaltserhöhung	250,00 €
zzgl. AG-Anteil	75,00 €
Gesamtkosten AG	325,00 €

→ Bei Arbeitnehmer kommen davon je nach Steuerklasse nur 125,00-150,00 € an

Dienstwagen (z. B. BMW 116 i Basis)

Leasingrate*	340,00 € netto
Versicherung	ca. 50,00 € netto
Überführung	23,00 € netto
Winterreifen	33,70 € netto
Steuer	8,40 € netto
Benzin	100,00 € netto
Gesamtkosten AG	555,10 € netto

→ geringe Kosten und glücklichere Mitarbeiter

Bruttolistenpreis: 29.500,00 €, somit muss der Arbeitnehmer 295,50 € versteuern zzgl. des Arbeitsweges (z. B. 10 km) von 88,50 €. Bei einer Gesamtbesteuerung von 384,00 € (je nach Steuerklasse) macht das für den Arbeitnehmer ca. 190,00 € netto aus.

Wenn sich der Arbeitnehmer für einen Elektrowagen entscheidet, liegen wir beim MINI bei 0,25 % Besteuerung und bei den BMW-Modellen bei 0,5 %, was wiederum die Arbeitnehmer-Belastung halbiert bzw. viertelt.

*36 Monate Laufzeit mit einer Laufleistung von 10.000 km p. A. inkl. Wartungspaket

Wie sieht das aus Arbeitgebersicht aus?

Für Sie ergeben sich Vorteile von unschätzbarem Wert durch die Vergabe von Dienstfahrzeugen an Ihre Mitarbeiter.

- ➔ Bindung des Mitarbeiters (bei Jobwechsel Verlust des Dienstwagens)
- ➔ Wertschätzung des Mitarbeiters
- ➔ Im Vergleich zu einer Gehaltserhöhung müssen Sie keine Lohnnebenkosten bezahlen und können die Rate von der Steuer absetzen
- ➔ Kostenfreie Werbefläche und super Außenwirkung
- ➔ Attraktivität für neue Mitarbeiter erheblich höher (Stellenanzeige und Mund-zu-Mund-Werbung)
- ➔ Wenn größeres, teureres Auto vom Mitarbeiter gewünscht wird, ist dies über steueroptimierte „Zuzahlung Dienstwagen“ unkompliziert möglich
- ➔ Die Gehaltserhöhung „vergisst“ der Mitarbeiter, im Auto sitzt er jeden Tag
- ➔ Wirtschaftlich höchst attraktiv für Mitarbeiter: Gesamtkosten für das Thema Auto erheblich niedriger als bei privater Anschaffung
- ➔ Genuss besserer Konditionen durch größeren Fuhrpark
- ➔ Volle Kostentransparenz und sichere Planung

Welche Vorteile ergeben sich für Ihren Mitarbeiter?

Für ihn oder sie ergeben sich Vorteile von unschätzbarem Wert durch die Vergabe von Dienstfahrzeugen.

- ➔ Kosten im Vergleich zu Privatwagen erheblich niedriger
- ➔ Immer schönes, neues Dienstfahrzeugmodell
- ➔ Kalkulierbare Kosten (keine Überraschungen wie Reparaturen)
- ➔ Mehr effektives Einkommen als bei einer Gehaltserhöhung
- ➔ 0 € für Kraftstoff
- ➔ Verkaufserlös von ggf. bereits bestehendem Privat-PKW
- ➔ Möglichkeit, ein attraktiveres Fahrzeug zu fahren, als man sich selbst leisten würde
- ➔ Durch Zuzahlung Möglichkeit für Wunschmodell

Was bleibt netto genau übrig?

Gehalts- und Dienstwagenrechner

	Gehalt vor Erhöhung	Gehalt nach Erhöhung	Gehalt mit Elektroauto
Gehalt brutto	3.000,00 €	3.250,00 €	3.000,00 €
BLP Dienstwagen	nicht vorhanden	nicht vorhanden	40.000,00 €
Versteuerung	nicht vorhanden	nicht vorhanden	0,25 %
Gehalt netto	2.041,00 €	2.180,81 €	1.981,00 €

Beispielrechnung: Steuerklasse 1, Bayern, keine Kirchensteuer, gesetzlich versichert, Krankenkassen-Zusatzbeitrag 1,6 %, geboren: 1980, keine Kinder, Entfernung zur Arbeit: 12 km

Regionale Erfolgsbeispiele

Aus der Praxis

Das positive Feedback unserer Kunden zeigt uns, dass wir als vollumfänglicher Mobilitätspartner fast alle Herausforderungen gemeinsam lösen können.

Vier unserer Erfolgsstorys möchten wir Ihnen in diesem Report vorstellen.



Rießner-Gase

Die Firma Rießner-Gase GmbH aus Lichtenfels wird mit Dr. Thilo und Hans-Georg Rießner inzwischen in der vierten Generation geführt. Maßgeschneiderte Lösungen für die Lieferung und Produktion von Gasen und Gasgemischen in Verbindung mit mehr als 100 Standorten und Auslieferungslagern in Deutschland und Tschechien machen das Unternehmen zu einem der führenden Gashersteller.

„Bei Sperber wird uns ein exzellenter Werkstattservice geboten, der weit über dem liegt, was man erwartet, beispielsweise der Hinweis auf eine offene Rückrufaktion bei einem 30 Jahre alten BMW oder der komplette Tausch eines defekten Kühlers zwischen Weihnachten und Silvester. Beste Unterstützung haben wir auch seitens des Verkaufs bei der Planung und Bestückung unseres Firmenfuhrparks erfahren. Aus unserer Sicht gehen die Leistungen über den Standard hinaus.“

Hans-Georg Rießner

Herausforderung

Der Fuhrpark setzte sich aus Fahrzeugen verschiedener Marken zusammen. Dadurch wechselten sowohl die Ansprechpartner als auch die Zuständigkeiten bei den entsprechenden Herstellern/Partnern.

Lösung

Individueller Vertrag als Großkunde bei der BMW AG und damit Umstellung auf einen exklusiven BMW Fuhrpark inkl. Fuhrparkmanagement durch SPERBER | BUSINESS.

Ergebnis

Günstigere Konditionen beim Leasing, Gesamtfuhrparkkosten genau kalkulierbar, klarer Beschaffungsprozess, Wartungs-Flatrate, eigenes Tool zum Einsehen der Verträge und Lieferzeiten, einfacher Rückgabeprozess, drei Jahre volle Gewährleistung, regelmäßige Besuche durch den persönlichen Sperber-Kundenbetreuer.



Schmauser & Kollegen

Seit 2010 steht die Generalagentur Schmauser & Kollegen aus Bamberg für Kontinuität und Erfolg im Versicherungsgeschäft. Kunden schätzen dabei die offene und individuelle Beratungsqualität sowie die fortlaufende Weiterbildung und Spezialisierung der Berater.

Diese Kombination hat in den letzten Jahren zu einem überdurchschnittlichen Wachstum am Markt geführt, sodass Schmauser & Kollegen mit ihrem Team aus derzeit 5 Personen seit 2021 als Ausbildungsbetrieb ihren eigenen Nachwuchs auf den Weg in die berufliche Zukunft schicken.

„Die Terminkoordination und -abwicklung funktioniert einwandfrei. Die Leistungen von Autohaus Sperber entlasten uns sehr und überzeugen auf ganzer Linie.“

Carsten Schmauser

Herausforderung

In der Vergangenheit hatte das Unternehmen, dessen Fuhrparkgröße derzeit acht Fahrzeuge umfasst, bei anderen Vertragspartnern häufig Probleme im Kundendienst sowie im Bereich Werkstatt/Räderwechsel. Vor allem die langen Wartezeiten, bis ein Termin gefunden werden konnte, die lange Verweildauer der Fahrzeuge während des Räderwechsels sowie die schlechte Verfügbarkeit von Ersatzfahrzeugen haben hierbei eine Rolle gespielt.

Lösung

SPERBER | BUSINESS stellt mit seinen Räderwechsellagen einen Service zur schnellen Abwicklung bereit, bei dem pro Fahrzeug innerhalb von 30 Minuten alles zur vollsten Zufriedenheit erledigt wird – inklusive Snack und Kaffee für die Kundschaft.

Ergebnis

Durch die maximale Kundenorientierung bei SPERBER | BUSINESS werden dem Kunden lange Wartezeiten erspart. Zeitnahe Termine und reibungslose Abläufe entlasten das Unternehmen und schonen die internen Ressourcen, sodass der Fuhrpark jederzeit zuverlässig mit allen Fahrzeugen verfügbar ist.



Hornung Schreinerei GmbH

Seit dem 01.07.2015 leitet Tobias Hornung als geschäftsführender Gesellschafter die HORNING Schreinerei GmbH (ehemals Müller Schreinerei GmbH). Während der bewegten Firmengeschichte stand stets im Fokus, hochwertige, individuelle und exklusive Möbel mit hohem Designwert herzustellen und damit ein Höchstmaß an Kundenzufriedenheit zu erreichen.

Die HORNING Schreinerei GmbH beschäftigt derzeit 34 Mitarbeiter und hat ihren Sitz in Reckendorf.

„Die Spezialisten aus dem Sperber-Team haben uns mit einer äußerst kompetenten, prompten und zielgerichteten Beratung in Bezug auf die Ausstattung unseres Fuhrparks begeistert.“

Tobias Hornung

Herausforderung

Sowohl die Darstellung des Unternehmens nach außen wie auch die Bindung der Mitarbeiter nach innen waren nicht optimal ausgearbeitet und konnten dementsprechend ihre Wirkung nicht entfalten.

Lösung

Aufbau einer MINI-SE-Flotte für das Unternehmen und damit Stärkung der Mitarbeitermotivation sowie Erhöhung der Attraktivität als Arbeitgeber in der Öffentlichkeit.

Ergebnis

Einheitlicher Fuhrpark aus MINI-Fahrzeugen sowie Geschäftsführerfahrzeugen; dadurch Platzierung als eines der modernsten und innovativsten Unternehmen im Schreinerhandwerk.



GREIFF Mode

Maßgeschneidert kann man bei GREIFF durchaus wörtlich nehmen: Seit 1802 designen, fertigen und vertreiben die Profis aus Bamberg Berufsbekleidung für die Dienstleistungsbranche, Hotellerie, Gastronomie und den Pflegebereich.

Rund 140 Mitarbeiter sorgen dafür, dass GREIFF PASST – für Kunden in ganz Europa.

„Nachhaltigkeit ist ein ganz entscheidender Faktor in unserem Geschäft. Wir nutzen zum Beispiel ausschließlich langlebige Stoffe, die unsere Kleidung ebenso hochwertig wie haltbar machen. Dieser Gedanke spiegelt sich in unserem gesamten Handeln wider und muss natürlich auch bei unserem Fuhrpark berücksichtigt werden. Ob effizientes Flottenmanagement, E-Mobilität oder moderne und sparsame Fahrzeuge – bei SPERBER bekommen wir das volle Mobilitätspaket“

Jens Möller, Geschäftsführer und Inhaber

Herausforderung

Der bisherige Fuhrpark bestand aus Fahrzeugen verschiedenster Marken mit unterschiedlichen Finanzierungsmodellen, von Leasing bis zu Eigentum – entsprechend komplex und unübersichtlich war die Kostenstruktur. Zahlreiche Autohäuser und Werkstätten mit unterschiedlichen Modalitäten und wechselnden Ansprechpartnern machten die Planbarkeit der Mobilität aufwändig und teuer. Aber auch ganzheitliche Daten über Einsparpotenziale beim Flottenverbrauch waren nicht verfügbar.

Lösung

SPERBER bietet für GREIFF eine kontinuierliche Betreuung des Fuhrparks inklusive aller Mobilitätsdienstleistungen. Von der Beratung über die Finanzierung und den E-Mobilitäts-Check bis hin zur Nachhaltigkeit ist hier an alles gedacht – inklusive Zusatzleistungen wie Wartungen, Reparatur, Pauschalversicherungen und Vor-Ort-Service.

Ergebnis

GREIFF ist hochzufrieden mit dem Service von SPERBER. Kostentransparenz und -planbarkeit, feste Ansprechpartner und ein zuverlässiger Service haben Leistungsausfälle durch Mobilitätsengpässe faktisch auf Null reduziert. Hinzu kommen 100 % moderne und sparsame Fahrzeuge, die den aktuellen Umweltanforderungen oft sogar ein Stück voraus sind. GREIFF vertraut deshalb bereits seit 2013 auf SPERBER.

5 Fragen

Wodurch zeichnen sich die Leistungskonzepte von SPERBER | BUSINESS aus?

Für unsere Kunden wollen wir ein Höchstmaß an Individualität im Leistungsangebot bereitstellen. Unterschiedliche Bausteine können dabei passgenau zusammengestellt werden und bilden in Summe ein Paket, das allen Ansprüchen und Wünschen der Kundinnen und Kunden entspricht. Das reicht vom Hol- und Bringservice der Fahrzeuge über schnell verfügbare Ersatzfahrzeuge bis hin zu All-Inclusive-Lösungen.

Wie sieht die neue Welt mobiler Services aus?

Mobile Services werden sich mehr und mehr aus den Themen Konnektivität und Kommunikation speisen, d. h. die stetig voranschreitende Technologisierung der Fahrzeuge gibt den Ton an und wird an das Leistungsangebot eines Mobilitätsanbieters angepasst. Sowohl der Konzern BMW/MINI wie auch das Autohaus Sperber nehmen hierbei schon heute eine Vorreiterstellung ein und verfolgen das Ziel, diese Stellung weiter auszubauen.

Was ist das Besondere an der SPERBER | BUSINESS Kundenbetreuung?

Unsere Kundenbetreuung beschränkt sich nicht nur auf die administrative Abwicklung des Fuhrparkmanagements unserer Kunden, sondern

besitzt einen großen Anteil an Beratungsleistungen. Dadurch sind wir in der Lage, für jeden Kunden die bestmögliche und wirtschaftlichste Lösung zu finden – vom Kleinbetrieb, der seinen ersten Fuhrpark mit zwei Fahrzeugen aufbauen will, bis hin zum Großunternehmen, dessen Flottenbetreuung outsourced werden soll.

Welche Anforderungen stellt die Zukunft an das Thema Mobilität?

Schon heute – und zukünftig noch mehr – wird Flexibilität eine tragende Rolle in unserer Welt spielen. Das bedeutet auch, dass nicht nur ein einziges Mobilitätskonzept der Weg zum Erfolg ist, sondern viele verschiedene. Wir als Autohaus und Dienstleister stellen dabei solche Konzepte für unsere Kunden sicher; und zwar dann, wenn sie gebraucht werden, und in dem Umfang, der gewünscht ist.

Wie wichtig ist Verlässlichkeit beim Fuhrparkmanagement?

Jeder weiß, wie ärgerlich und nervenaufreibend es ist, wenn irgendetwas mit dem eigenen Fahrzeug nicht passt. Für unsere Kunden, die teilweise eine ganze Flotte unterhalten, ist es daher umso wichtiger, einen Partner an der Seite zu haben, der sich um alles kümmert – von der Administration über Inspektionen bis zum Fahrzeugtausch. Als großes und etabliertes Autohaus samt angegliederter Töchterfirmen wie unserer Autovermietung können wir blitzschnell auf alle Fälle reagieren. Diesen Service wollen wir künftig noch weiter ausbauen, unseren Kunden eine 360°-Betreuung anbieten und damit maximale Entlastung für das Unternehmen selbst schaffen.



Frederic Naab

Verkaufsleiter Neue Automobile



Jederzeit für Sie da (von links): Eduard Neubauer, Michael Fischer, Lukas Kammerer, Florian Kreuzer, Noah Steinbach und Sebastian Schütz

Wir freuen uns auf Sie!

Wir wollen Sie und Ihre Aufgabenstellung kennenlernen, gerne bei Ihnen vor Ort. Gemeinsam erarbeiten wir ein Konzept, damit Sie sich optimal für die Zukunft aufstellen können. Mit *SPERBER | BUSINESS* als zuverlässigem Partner an Ihrer Seite.

Wie kommen Sie jetzt zu einem persönlichen Termin?



Melden Sie sich bei uns!



Wir kommen in Ihr Unternehmen!



Gewinnen Sie Zeit und profitieren Sie von den Vorteilen Ihrer eigenen Flotte!

Probleme lösen sich nur selten von allein. Wir strecken Ihnen deshalb schon heute die Hand entgegen – für eine Partnerschaft auf Augenhöhe und den gemeinsamen Erfolg in der Zukunft.

*Nur zu:
Ergreifen Sie die Chance!*

Elektromobilität & Steuervergünstigungen

Angepasst an Ihre Anforderungen an einen effizienten Fuhrpark: Dank der vielfältigen Auswahl an elektrifizierten BMW Fahrzeugen gibt es für jede Anforderung das passende Modell – inklusive vergünstigter Dienstwagenbesteuerung!*

Bei der Förderung wird der Bruttolistenpreis (BLP) als Bemessungsgrundlage zur Ermittlung des geldwerten Vorteils im Rahmen der pauschalen 1%-Regelung für Privatnutzung für rein elektrische Fahrzeuge bis 60.000 EUR (BLP) auf ein Viertel und über 60.000 EUR (BLP) auf die Hälfte reduziert. Bei Plug-In-Hybrid-Modellen wird der BLP als Bemessungsgrundlage zur Ermittlung des geldwerten Vorteils im Rahmen der pauschalen 1%-Regelung für Privatnutzung auf die Hälfte reduziert (unabhängig von der Höhe des BLP des jeweiligen Fahrzeuges). Dies gilt für die pauschale 1%-Regelung bei Fahrten zwischen Wohnung und der ersten Tätigkeitsstätte

(0,03% je Entfernungskilometer) sowie bei Familienfahrten. Um die Förderung in Anspruch nehmen zu können, muss das Fahrzeug überwiegend beruflich genutzt werden und die Kriterien des Elektromobilitätsgesetzes (EmoG) erfüllen. Dieses legt einen maximalen Verbrauch von 50 g CO₂/km oder 60 km elektrische Mindestreichweite nach dem WLTP-Testverfahren fest. Diese Voraussetzungen erfüllen alle unsere BMW i Modelle und viele unsererer BMW Plug-in-Hybride.

Somit profitieren Sie uneingeschränkt mit jedem elektrifizierten BMW Modell von den aktuellen Vorteilen.

Elektrifizieren Sie Ihren Fuhrpark – wir unterstützen Sie dabei!



Sie wollen auch Mitarbeiter binden, Kosten einsparen & endlich Ihre offenen Stellen besetzen?

Was Sie sich bestimmt fragen:

Legen Arbeitnehmer heutzutage noch Wert auf einen Dienstwagen?

Ja! Das Dienstfahrzeug ist immer noch attraktiv für Arbeitnehmer und wirkt anziehend auf junge Fachkräfte. BMW als Imageträger liefert hierzu die passenden Fahrzeuge aus dem Premium-Automobilsegment.

Wir haben derzeit schon Fremdfabrikate geleast – was kann SPERBER | BUSINESS nun noch für uns tun?

Gerne besprechen wir mit Ihnen, ob der bestehende Fuhrpark, der Hersteller sowie der Ansprechpartner Ihre Ansprüche erfüllen. Wir prüfen außerdem kostenfrei und unverbindlich alle Optimierungsmöglichkeiten für Ihren Fuhrpark.

Ist ein Fuhrpark trotz wirtschaftlicher Bedenken sinnvoll?

Ein Fuhrpark kann enorm zu einer sehr klaren Kostensituation beitragen. Darüber hinaus unterstützt er die Flexibilität im Unternehmen sowie die Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung.

*Vereinbaren Sie
jetzt einen Termin,
und Ihr persönlicher
Ansprechpartner
kommt zu Ihnen.*

„Gendern“: Anmerkung der Redaktion

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir die männliche Form der Anrede (generisches Maskulinum).
Beispiele: Anstelle von „Kundinnen und Kunden“ schreiben wir „Kunden“; anstelle von „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“ schreiben wir „Mitarbeiter“. Gemeint sind aber natürlich stets Personen jeder Geschlechtsidentität.



SPERBER | BUSINESS

Autohaus Sperber GmbH & Co. KG

Ohmstraße 10a
96050 Bamberg
Tel. 0951964 333 999

Grünewaldstraße 3a
96215 Lichtenfels
Tel. 095719230-0

business@autohaus-sperber.de
www.autohaus-sperber.de