

Pressemitteilung

Pamplona, 16. Oktober 2015

Integralia konsolidiert sich als führende Marke im Bereich Kleinbusse

Die „Essenz“ von Integralia führt Innovation, Kundenbetreuung und After-Sales-Service in eine auf diesem Sektor nie dagewesene Dimension.

Das Konzept der Kundenbetreuung, im weitesten Sinne des Wortes, gewinnt immer mehr an Bedeutung, und der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, immer im richtigen Moment das anzubieten, was der Kunde erfordert. Ein auf den Kunden spezifisch ausgerichteter Service, der auf proaktive Weise und entsprechend parametrisiert angeboten werden kann. Integralia hat dies erkannt und verstanden und somit die Entwicklung des Unternehmens in diese Richtung geleitet. Eine Arbeit, die gemeinsam mit den Kunden geleistet werden muss, um ein angebrachtes Produkt- und Serviceangebot zu entwickeln, das dazu beiträgt, auf sichere Art und Weise die Rentabilität des Betreibers zu steigern.

Mit der Philosophie der umfassenden Kundenbetreuung hat sich Integralia, dank seiner auf Innovation und Service ausgerichteten Orientierung, in seinem Segment als Marktführer durchgesetzt. Die Organisation des Unternehmens hat sich die maximale Unterstützung des Betreibers zum Vorsatz genommen. Daher umfasst das Servicekonzept global alle Bedürfnisse, die sowohl auf dem Markt wie auch in den Unternehmen aufgedeckt wurden. Ein Service der Premiumklasse, der dieses Jahr nicht unbeachtet geblieben ist und Integralia zu seiner Spitzenposition auf dem Sektor in Spanien verholfen, zum Bezugspunkt in Frankreich gemacht und zudem erreicht hat, dass ein so anspruchsvollen Markt wie der deutsche unserer Marke vertraut.

Das wirklich Innovative soll in der Gegenwart zur Realität werden. Auf dieser Grundlage hat Integralia Veränderungen und Trends auf dem Markt der Kleinbusse vorangetrieben. In erster Linie hat man verstanden, dass wir alle für die Entwicklung des Sektors verantwortlich sind und dass es nicht etwas außerhalb der Reichweite der Fabrikanten und Karosseriebauern ist, die nur vom Wachstum oder dem Rückgang der Verkäufe betroffen werden. Es ging nicht darum, regelmäßig ein neues Kleinbus-Modell herauszubringen, mit dem einen oder anderen Extra oder mit einem kleinen technologischen Plus, und somit eine Marktakzeptanz erhoffen oder dass das Produkt gerade dann erscheint, wenn auf dem Markt eine Nachfrage herrscht.

Integralia wurde rundum neuorganisiert um sicher zu gehen, dass das gesamte Unternehmen diese, auf den Kunden und einen integralen Service orientierte Ausrichtung, versteht und verinnerlicht. Der wichtigste und ausschlaggebende Punkt ist, den Sektor perfekt zu kennen, den Alltag der Kunden, was ihnen Sorge bereitet, was ihnen am besten hilft; die eigenen Kunden kennenlernen, die Benutzer, warum sie einen Bus nehmen, warum sie eine bestimmte Kleinbusmarke bevorzugen und was sie vom Sektor erwarten. Ebenso fanden Meetings mit

Einrichtungen und Vereinen, mit der Fachpresse, sowie mit vielen anderen Akteuren statt, die mit der Entwicklung des Sektors zu tun haben, die viel zu sagen haben und angehört werden wollen.

Der ausschlaggebende Punkt ist nicht die Anzahl von Neuheiten und Produkten, die jedes Jahr auf den Markt gebracht werden. Wirklich wichtig sind die kundenspezifischen Lösungen, die dazu beitragen, das Business des Kunden zu verbessern und rentabler zu machen. In den letzten zwei Jahren hat Integralia vier Produkte (in-urban, in-vip, in-tourism, in-vip plus) herausgebracht. Was in seinem neuen Fabrikantenmodell jedoch wirklich von Bedeutung ist, sind die 35 maßgeschneiderten Lösungen für Kunden mit ganz konkreten Erfordernissen. Bedürfnisse, die in keinem Katalog stehen, die für diese Kunden jedoch ausschlaggebend sind, um ihre Tätigkeit ihren Vorstellungen entsprechend ausführen zu können. „Das ist es, worauf wir am meisten stolz sind... Und wir sind stolz darauf, dass der Kunde zu uns kommt, weil er weiß, dass wir Experten auf unserem Gebiet sind; dass er sicher sein kann, dass wir ihm zuhören und dass das, was wir ihm empfehlen werden, stets den Normen entspricht und die beste Lösung für ihn darstellt. Und dass alle Abteilungen und Personen, die bei Integralia arbeiten, von der Firmenleitung bis hin zum Monteur an der Fertigungslinie, dafür bürgen. In anderen Worten, dass Integralia sein idealer Partner ist, dem er sein Geschäft anvertrauen kann, damit dieses wächst und sich weiter entwickelt“, erklärt Oscar Lana, Generaldirektor von Integralia.

Ángel Ruiz de Murugarren, der technische Leiter des Unternehmens unterstreicht, dass „die Kundenbetreuung und die kundenspezifische Orientierung in der Auswahl der Materialien, im Design der Produkte und in deren Anpassungsfähigkeit zum Tragen kommen muss, sowie im Vertrieb, im After-Sales-Service, in der Zugänglichkeit wenn Probleme auftauchen, in der Finanzierung, in der Garantie, in der Lieferung von Ersatzteilen in Rekordgeschwindigkeit, in den Wartungsanleitungen, im Rückkauf des Fahrzeugs am Ende seiner Lebensdauer usw. Bei Integralia haben wir all dies verstanden, denken wie unsere Kunden und Benutzer und bieten aus dieser Position heraus unsere Expertenmeinung, unsere Serviceleistungen und unsere Produkte“.

In diesem Sinn hat Integralia dieses Jahr einen wichtigen Schritt unternommen und ein eigenes Extranet für Kunden entwickelt. Ersteht ein Kunde einen Kleinbus von Integralia, so erhält er automatisch ein Passwort und einen Benutzernamen, die ihm über die Website der Firma Zugang zu allen Plänen des gekauften Fahrzeugs sowie zu den spezifischen Wartungshandbüchern gewähren und ihm die Möglichkeit geben, 365 Tage im Jahr rund um die Uhr online den SAT-Service zu kontaktieren und auch an Wochenenden Ersatzteile bestellen zu können. Der Service erlaubt es dem Kunden sogar weiterhin seine Vertrauenswerkstatt benutzen zu können, da diese mit den Plänen und Handbüchern des Fahrzeugs über die erforderlichen Informationen verfügt, die sie für den entsprechenden Service benötigt.

In Bezug auf die internationale Implementierung von Integralia, hat auch hier die Firma treu nach ihrer Philosophie gehandelt und ein SAT-Netzwerk im jeweiligen Land eingerichtet und vor Beginn der Verkaufstätigkeit eine Verteilerzentrale für Ersatzteile eröffnet. Ein Beweis für den Erfolg dieser Firmenpolitik ist Deutschland, wo Integralia gleich im ersten Jahr 20 Einheiten verkauft und seinen Einzug in den Markt konsolidiert hat. Das Unternehmen hat seine Filiale in München eingerichtet und das Vertrauen führender bayrischer Betriebe wie Busservice Watzinger GmbH

& Co. KG gewonnen, der kürzlich 5 in-urban-Busse gekauft hat, um die Linie MVV 258 zu betreiben.

„Wenn man einen Kunden fragt, was er von einer Karrosseriefirma für Kleinbusse erwartet, antworten die meisten: Qualität, Preis, dass sich das Produkt an seine Bedürfnisse anpasst und keine Probleme macht, und sollte mal ein Problem auftauchen, dass dieses umgehend gelöst wird“, so Miguel Goñi, Verantwortlicher des After-Sales-Services.

Diese Verpflichtung mit der Qualität und dem Service erlebte im vergangenen Jahr ihren Höhepunkt, als Integralia als erster spanischer Karrosseriebauer zum VanPartner by Mercedes-Benz ernannt wurde.

Die Wandlung und Weiterentwicklung des Unternehmens hat nicht nur auf industriellem Gebiet stattgefunden, sondern auch in der Beziehung zum Kunden. Während des gesamten Prozesses haben wir an die regelmäßigen Kleinbusbenutzer gedacht und ihre Meinungen zu Komfort und Ausstattung eingeholt; sie gefragt, warum sie einen Integralia-Bus bevorzugen oder warum nicht usw. Alle Antworten wurden gesammelt und von einem professionellen Innenraum-Designer-Team ausgewertet, das mit dem technischen Leiter der Firma zusammen arbeitet, um so herauszufinden, auf welche Weise Erneuerungen eingeführt oder Verbesserungen gemacht werden konnten. Nur so ist es möglich, dass ein Benutzer, der in einen Integralia-Kleinbus einsteigt, etwas anderes sieht: mehr Licht, mehr Platz, letztendlich andere positive Eindrücke, die ihn einladen, das nächste Mal wieder in einem Integralia fahren zu wollen. Das ist das Resultat eines Teamworks unter der Leitung eines großartigen Innenraum -Designers, der das Entwicklungsteam berät und mit ihm zusammen die Farbkombinationen, Materialien, die Position der Schalter, Ergonomie, Komfort usw. ausarbeitet.

Ein weiterer Aspekt, an dem das Unternehmen hart gearbeitet hat und zu 99 % zufriedenstellend beantwortet hat, ist die Pünktlichkeit bei der Lieferung der Kleinbusse. Oscar Lana zufolge „wissen wir, dass ein Kunde einen Kleinbus kauft, weil er ihn in Betrieb nehmen will. Die Lieferfristen einzuhalten bedeutet, dass auch der Kunde seinen Plan einhalten kann und das Fahrzeug, das er braucht rentabel einsetzen kann. Auch hier liegt unsere Verpflichtung.“

Das ist es, was Integralia unter seiner „Essenz“ versteht und wie die Firma ihre Vorgehensweise definiert. Eine Art Kleinbusse sinn- und zweckvoll zu bauen, deren Erfolg durch die Spitzenposition des Unternehmens auf dem spanischen Markt in einem Segment bezeugt, in dem es einen Marktanteil von über 56% hat. Ein Erfolg, der auch in Frankreich mit einem Marktanteil von bereits über 20 % ein exponentielles Wachstum verzeichnet, und der wichtigste Karrosseriebauer im Segment für VIP-Transport ist, wo Qualität, Design und vor allem Kundennähe und Service ausschlaggebend sind.

Integralia in-vip plus, eine neue Version des eleganten und luxuriösen in-vip

Die Marke Integralia hat auf der Busworld die Version in-vip plus, sein auf das eleganz- und luxusorientierte Segment ausgerichteten Modells, vorgestellt. Der auf einem Mercedes-Benz Sprinter 519 gebaute Kleinbus hat eine Kapazität für 10 Fahrgäste plus Fahrer und Begleiter. Das Fahrzeug wurde mit der Prämisse maximalen Komforts zu bieten designt. Dieser Kleinbus bietet ein angenehmes Gefühl der Geräumigkeit, da jeder Fahrgast über einen individuellen Platz verfügt. Es wurde dabei auf jedes Detail geachtet, um eine bequeme und entspannte Reise

zu gewährleisten. Das Modell verfügt über spezifische Integralia-Sitze mit bequemen Lederbezügen. Die angenehme Innenbeleuchtung, das für jeden Fahrgast maßgeschneiderte Mobiliar, die Verkleidung der Buswände und die Wärme- und Geräuschdämmung des Fahrzeugs machen den in-vip plus zu einem idealen Reisebus. Betreiber, die ihren Fahrgästen ein exklusives Ambiente bieten möchten, finden im in-vip plus eine exzellente Lösung für den besten Service.

Integralia in-vip

Das Modell Integralia in-vip bietet Kapazität für bis zu 15 Fahrgäste. Es handelt sich um einen Bus, der sich hervorragend für entspanntes Reisen anbietet, sogar für lange Strecken. Sein ausgefeiltes Design und Ambiente vermitteln dem Fahrgast unvergleichliche Eindrücke. Alle Ausführungen sind mit hochwertigen lederbezogenen Komfort-Sitzen ausgestattet. Das Fahrzeug ist mit einer Integralia „Top Class“ Wärme- und Geräuschdämmung versehen und die Wände wurden mit technischem Leder verkleidet. Auch die Böden sind mit innovativen, hochwertigen Materialien im eleganten Design ausgelegt. Das Modell in-vip ist auf maximalen Fahrgenuss ausgerichtet.

Der in-vip-Kleinbus bietet dem Kunden ein hohes Maß an individueller Anpassung, um so einzigartige und exklusive Räumlichkeiten zum Reisen zu schaffen.

Integralia in-urban

Der in-urban von Integralia vertritt eine neue Konzeption der Platzverhältnisse in dieser Art von Fahrzeugen. Seine Kapazität der Sitz- und Stehplätze ist erstklassig für ein Fahrzeug in diesem Segment, was eine hochgradige kundenspezifische Gestaltung und somit Anpassung (maximal 26 Plätze) erlaubt. Besonders bemerkenswert ist sein Niederflrzugang mit zentraler Tiefliegung, die dem Fahrgast höheren Komfort verspricht, der vom ersten Moment an die Geräumigkeit und Helligkeit des Busses zu schätzen wissen wird. Beim Fahrersitz wurde besonders auf die Position der verschiedenen Steuerelemente im Cockpit und auf die Klimatisierung geachtet, damit dieser Platz zu jeder Jahreszeit optimale Verhältnisse bietet. Der Fahrersitz garantiert absolute Sicherheit, Ergonomie und Komfort für alle Fahrer, die den in-urban beruflich und intensiv nutzen.

Integralia in-tourism XL PMR

Der in-tourism XL PMR ist das angepasste Fahrzeug par excellence von Integralia. Die Flexibilität seiner Bereiche erlaubt es bis zu vier Fahrgäste mit Rollstühlen aufzunehmen, wobei der in-tourism XL PMR seine Konfiguration für 19 Passagiere, Fahrer und Begleiter beibehält, sofern keine Plätze für Personen mit eingeschränkter Mobilität erforderlich sind. Alle Versionen sind mit hochkomfortablen Sitzen ausgestattet, die mit technischem Leder bezogen sind, und über zahlreiche Möglichkeiten der Individualisierung verfügen, was sowohl die Farbauswahl wie auch das Zubehör betrifft.

Der in-tourism XL PMR von Integralia ist in erster Linie auf den Komfort der Fahrgäste und die Rentabilität des Busses ausgerichtet. Ein Fahrzeug, das sich sowohl für komfortable Kurz- wie für Langstrecken eignet. Sein durchdachtes Design und Ambiente bieten dem Fahrgast einzigartige Eindrücke. Der in-tourism

ist die perfekte Kombination aus ansprechenden und schlichten Räumlichkeiten, die bis ins kleinste Detail durchdacht für den Komfort des Fahrgastes und maximale Wirtschaftlichkeit des Fahrzeugs und dessen Langlebigkeit sorgen.

Der Innenraum des in-tourism vermittelt dem Fahrgast das sofortige Gefühl von Bewegungsfreiheit und Harmonie mit einem Interieur aus ABS, das makellose, leicht zu reinigende und höchst langlebige Oberflächen bietet. Die getönten Integralia Panoramafenster verleihen dem Fahrzeug eine unverwechselbare Identität.

Integralia wird bereits als Markenführer in seinem Sektor anerkannt. Seine Essenz liegt in der Art, die Dinge zu tun, und in der Genetik des Unternehmens, die die Werte und die Verpflichtung der Firma mit dem Kunden, dem Fahrer und den Benutzern, vertritt.

Weitere Information:

Enrique Ayesa
T.: +34 616 956 055
e-mail: press@integralia.es