

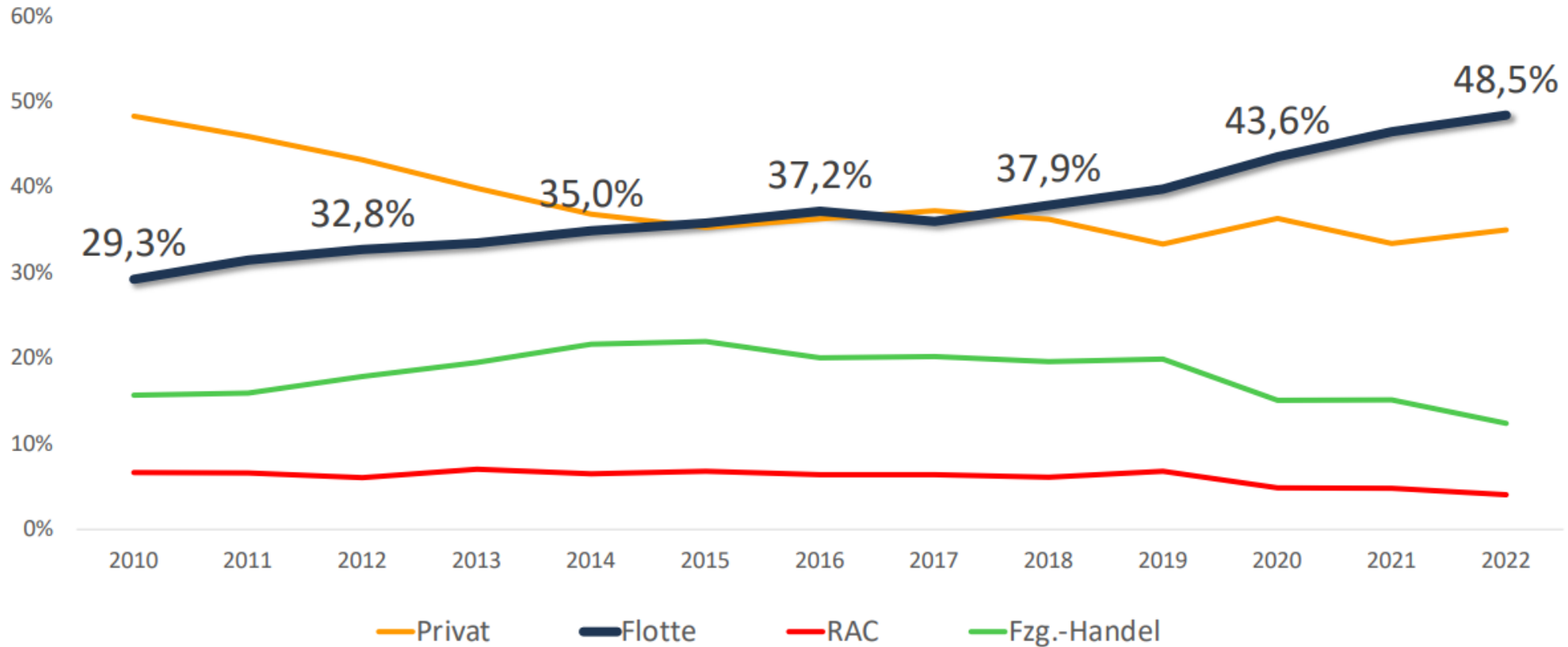
AGENDA

1. Flottenmarkt in Österreich
2. Anforderungen und Möglichkeiten im Flottengeschäft
3. Prozess für ein Flottengeschäft
4. Wo geht die Reise hin

**4Fleet
Group**



FLOTTENMARKT IN ÖSTERREICH

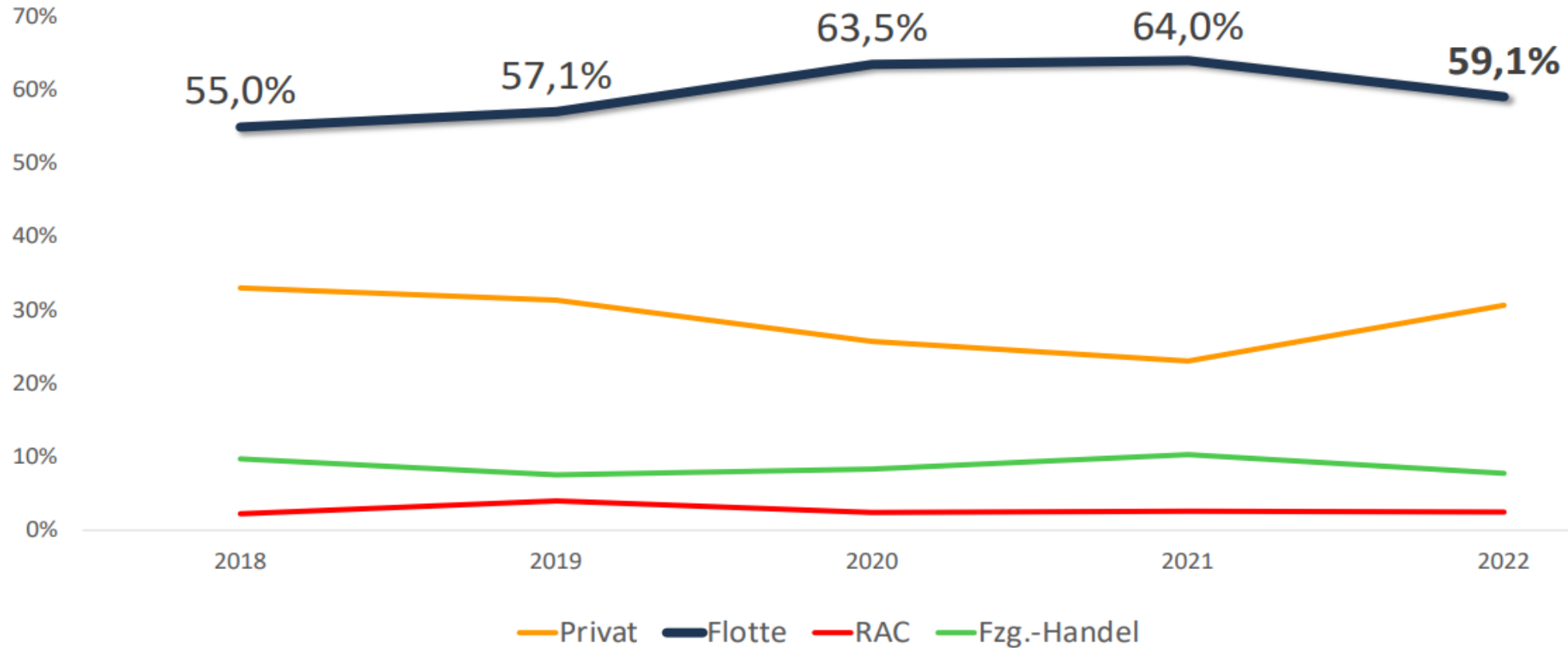


DATAFORCE

Der Flottenmarkt gewinnt weiterhin stark an Bedeutung

Quelle: Dataforce
2022

|| FLOTTENMARKT FÜR HYBRID, PHEV & EV



DATAFORCE

Alternative Antriebe sind noch bedeutender im Flottenmarkt

Quelle: Dataforce
2022

► Anforderungen der Flottenkunden

- Möglichkeit zur Termin Onlinebuchung (APP)
- Termintreue
- Schnelle und effiziente Abwicklung
- Verlässlich Vorbereitete und ggf. bereits erneuerte Reifen zum Saisonwechsel

► TIP zur Neukundengewinnung

- Flottenkunde kann auch mit seinem Privatwagen gewonnen werden

► Möglichkeiten des Flottengeschäftes

- Hochwertige Dienstwagen
(E-Fahrzeuge, Motorisierung, Dimensionen)
- Hohe Laufleistungen (ø 35.000 Km/Jahr)
- Reifen-Premiumanspruch,
(Erstausstattungs niveau, Herstellerkennungen, modernste Profile)
- Festgelegte Prozesse = kurze

Reaktionsgespräche

Viele Möglichkeiten für ein erfolgreiches Geschäft

||| PROZESS FÜR EIN FLOTTENGESCHÄFT

- ▶ Vertragliche Partnerschaft mit einem der gelisteten Lieferanten eingehen .
- ▶ Dadurch Listung als „Reifenpartner“ bei den Flottenkunden (Website/Fahrer APP).
- ▶ Dann ist eine Bearbeitung der Fahrzeuge nach Fuhrparkvorgaben der Kunden möglich.
- ▶ Abrechnung der Leistungen an den Vertragspartner.

Grundvoraussetzung ist eine Partnerschaft

||| WO GEHT DIE REISE HIN?

- ▶ Anforderungen der Kunden in Bezug auf neue Antriebsarten, damit verbundene Digitalisierungen und die Klimaneutralität sind große Herausforderungen.
- ▶ Zu erfüllende Qualitätsstandards und Qualifikationen für Mensch & Maschine werden ebenfalls weitere Kriterien werden.
- ▶ Flexibilität und rasche Anpassungsmöglichkeit wird auch weiterhin gefragt sein.

Mut zur Veränderung!

VIELEN DANK FÜR
IHRE AUFMERKSAMKEIT!

**4Fleet
Group**

