



Flottenmanagement zu Besuch bei der Wollnikom GmbH: Claus Wollnik und Volker Varol (beide Geschäftsleitung) im Interview mit Judith Kadach und Bernd Franke (beide Flottenmanagement) zum Projekt Business-SpeedDating 2012 (v.re.)

Flottenmanagement: Sie bieten Ihren Kunden im Februar 2012 die Möglichkeit, an einem Business-SpeedDating teilzunehmen. Wie sind Sie auf die Idee gekommen, dieses Projekt ins Leben zu rufen, vor welchem Hintergrund ist diese Idee entstanden?

Volker Varol: Heutzutage besteht sowohl auf Anbieter- als auch auf Kundenseite die größte Problematik vor allem darin, dass es permanent Termine gibt, die zwischen beiden Seiten wahrgenommen werden müssen – allerdings ist die Zeit hierfür begrenzt. Wir haben also überlegt, wie wir es schaffen könnten, Anbieter und Kunden zusammenzubringen und dabei möglichst viele Termine bei möglichst geringem Zeitaufwand miteinander zu koordinieren. Das Business-SpeedDating soll dazu dienen, beide Seiten an einen Tisch zu bekommen, Dienstleistern und Kunden die Möglichkeit zu geben, sich kennenzulernen und dann zu entscheiden, ob der Kontakt vertieft werden soll und eine Zusammenarbeit daraus entstehen kann. Anstatt beispielsweise zu mehreren Leasinganbietern fahren zu müssen, können die Kunden hier innerhalb kürzester Zeit Kontakt mit dem möglichen Geschäftspartner aufnehmen und feststellen, ob eine Zusammenarbeit infrage kommt. Wir haben viele Kunden, viele Anbieter zu dieser Idee befragt – alle waren für die Umsetzung. Die Teilnehmer haben so nur einen Termin, den sie wahrnehmen, haben nur eine An- und Abreise und eine Übernachtung im Hotel anstelle vieler verschiedener Termine deutschlandweit, haben aber einen weitaus hö-

Auf einen Streich

heren Nutzen davon, da sie mit mehreren möglichen Geschäftspartnern auf einmal zusammenkommen.

Flottenmanagement: Welche Dienstleister möchten Sie im Interesse Ihrer Kunden mit dem Projekt ansprechen, an welche Zielgruppe wenden Sie sich?

Volker Varol: Wir versuchen, ein möglichst breites Anbieter-Portfolio abzudecken. So sind beispielsweise Leasinggesellschaften und Tankkartenbetreiber anwesend, genauso wie Autohäuser, Reifenhersteller und Dienstleister für Fahrzeugverbringungen. Außerdem haben wir gezielt solche Kunden eingeladen, die nicht bei jeder Veranstaltung anwesend sind, die man also nicht jederzeit überall treffen kann.

Flottenmanagement: Am 9. Februar 2012 findet das Business-SpeedDating in Köln statt. Was versprechen Sie sich von der Veranstaltung?

Claus Wollnik: So, wie wir Kontakte in die Veranstaltung mit einbringen und ein optimales Zusammenkommen zwischen Anbietern und Kunden ermöglichen, möchten wir natürlich auch Neukontakte gewinnen. Uns ist wichtig, mit diesem Projekt, das in dieser Form einzigartig ist, einen neuen Weg zu beschreiten und nicht lediglich eine zusätzliche Flottenveranstaltung zu liefern.

Flottenmanagement: Wie läuft die Veranstaltung im Detail ab, wie können wir uns diesen Termin vorstellen?

Volker Varol: Eine halbe Stunde vor dem eigentlichen Beginn sollen die Teilnehmer vor Ort sein. Um 14 Uhr geht es los: 20 Minuten lang wird es

ein Flying Buffet geben, anschließend werden innerhalb von zehn Minuten die ersten 15 Teilnehmer namentlich aufgerufen, um dann mit den 15 teilnehmenden Dienstleistern über Leistungsportfolio, konkreten Bedarf und eine mögliche Zusammenarbeit zu sprechen. Hierfür haben sie pro Gesprächssituation sechs Minuten lang Zeit, anschließend wird zum nächsten Gesprächspartner gewechselt, so lange, bis sich alle kennenlernen konnten. Währenddessen besuchen die anderen 15 Teilnehmer einen Vortrag zu einem flottenrelevanten Thema. Anschließend wechseln die Gruppen. Sind beide Gesprächs- und Vortragsrunden beendet, soll ein Kurzinterview einen Eindruck darüber geben, ob die Erwartungen von Kunden und Dienstleister erfüllt wurden. Nach einer einstündigen Pause folgt ein gemeinsames Abendessen, bei dem die Kontakte vertieft werden können und das Business-SpeedDating reflektiert werden kann.

Flottenmanagement: Wodurch profitieren die Teilnehmer von der Veranstaltung, was ist der Hauptgrund, der für die Teilnahme spricht?

Claus Wollnik: Hauptsächlich profitieren die Teilnehmer natürlich von der Zeitersparnis. Alle flottenrelevanten Kontakte können an einem Tag gepflegt werden; sowohl Kunde als auch Teilnehmer können hier massiv einsparen durch die Gelegenheit, Termine komprimiert wahrzunehmen. Im Vordergrund steht der Nutzwert, genauso bietet sich hier aber die Möglichkeit, die einzelnen Menschen hinter den Unternehmen kennenzulernen – der persönliche Kontakt ist noch immer wesentlich.

Flottenmanagement wird als Medienpartner über die Veranstaltung berichten.