

„Sehr positiv entwickelt“



**Interview mit
Michael Weigt (li.) und
Wolfgang Weigand (re.),
beide Bereichsleiter
Vertrieb bei der Servicequadrat
GmbH & Co. KG**



Flottenmanagement: Seit drei Jahren kümmert sich Servicequadrat um die Flottendienstleistungen von point S und Top Service Team. Wie hat sich der Geschäftsbereich seitdem entwickelt? Was hat sich dadurch für die Bestandskunden verändert? Welche Neuerungen konnten Sie einführen?

Michael Weigt: Die Entwicklung der Servicequadrat hat sich seit der Gründung sehr positiv entwickelt. So können wir heute feststellen, dass wir bei vielen Großkunden mit Abstand der größte Servicepartner sind. Besonders im Bereich der Nutzfahrzeugflotten haben wir durch die circa 400 LKW-Servicebetriebe unsere Position deutlich ausbauen können. Das Reifenmanagement der Servicequadrat gibt heute den Kunden beider Kooperationen die Möglichkeit, den Reifen- und Kfz-Service professionell auf bundesweiter Ebene zu managen.

Flottenmanagement: Welches Dienstleistungsportfolio bieten die 1.100 point S- und Top Service Team-Stationen, welche Betreuungsstandards kann der Flottenkunde erwarten? Welche Vorteile ergeben sich daraus, dass point S und Top Service Team markenunabhängig agieren?

Wolfgang Weigand: Das von beiden Kooperationen angebotene Dienstleistungsportfolio umfasst den klassischen Reifenservice, Autoservice, TÜV / HU, Mobilservice, Scheibenreparatur, die Führerscheinkontrolle sowie die Überprüfungen der Fahrzeuge entsprechend der Unfallverhütungsvorschriften (UVV). Ein umfassendes Reifenmanagement, wenn gewünscht mit einem Online-Freigabetool, runden die Leistungen für unsere Flottenkunden ab. Als reifenherstellerunabhängige Kooperation können wir unseren Kunden eine breite Auswahl an Fabrikaten zur Verfügung stellen und garantieren somit unseren Kunden die wirtschaftlichsten Rad-Reifenkombinationen.

Flottenmanagement: Wie handhaben Sie die Kommunikation mit den Kunden, vor allem, wenn es um Reifenwechsel und Neubestellungen geht? Wie funktioniert die Zusammenarbeit, unter Umständen auch mit den Leasinganbietern, wenn es um Saisonräder bei Neuwagenauslieferung oder auch Kompletttradservice geht?

Wolfgang Weigand: Der Reifenwechsel bei Neubestellungen wird in Absprache mit den Vorgaben des Kunden umgesetzt. Neufahrzeuge können mit kompletten Rädern für die jeweilige Saison ausgestattet werden, die Lieferungen erfolgen aus einem Zentrallager direkt an das jeweilige Autohaus, an das das Fahrzeug ausgeliefert wird.

Flottenmanagement: Das Thema Online wird immer wichtiger. Wie sind ihre Stationen darauf vorbereitet? Wie setzen Sie dieses Medium ein, um einerseits für den Kunden jederzeit erreichbar zu sein und andererseits die persönliche (Vorort-)Beratung nicht zu vernachlässigen? Auf welcher medialen Ebene erfolgen Freigaben und Rechnungsstellung?

Michael Weigt: Viele unserer Servicepartner benutzen bereits heute schon Online-Terminvereinbarungen, diese Möglichkeit steht allen Kunden der Servicequadrat zu Verfügung. Weiterhin bietet unser Online-Freigabetool unseren Kunden individuelle Vorteile wie zum Beispiel die Sicherstellung der permanenten Kommunikation während des Saisongeschäftes. Wie bereits beschrieben, erfolgen die erforderlichen Freigaben online und die Rechnungsstellung auf elektronischem Weg.

„Als reifenherstellerunabhängige Kooperation können wir unseren Kunden eine breite Auswahl an Fabrikaten zur Verfügung stellen“ (u.li.)

„Kunden können ihren Reifen- und Kfz-Service mit Servicequadrat professionell auf bundesweiter Ebene managen“ (u.re.)

