



euren Hauptkunden?

EB: Wir arbeiten für alle Provider, zudem haben wir die Flotten im Fokus, die ihre Fahrzeuge gekauft haben.

aF: Wie sieht es mit den Kosten für dieses Tool aus, wenn ich Flottenbesitzer bin?

EB: Wir stellen das Tool kostenlos zur Verfügung – ohne jegliche Monatspauschale oder Ähnliches. Ich bin dafür verantwortlich, dass wir das kostendeckend führen. Der Flottenkunde zahlt Reifen und Servicearbeiten, so wie dies vereinbart wurde.
aF: Gibt es Möglichkeiten online

seine Spezifikationen zu bearbeiten?

EB: Wir sind in den Vorbereitungen – mit der Einführung auf dem deutschen Markt, wird es realisiert werden. Dann wird alles auf elektronischem Wege laufen und der Flottenbesitzer kann Mutationen in seinem internen Fahrzeugpark selbst eingeben.

aF: Wieso wird ein solches Tool überhaupt nötig?

EB: Es ist Dienstleistung am Kunden. Reifen haben alle. Aber wir möchten eine spezielle Dienstleistung im Flottenmarkt anbieten. Die Fehlerquote sinkt massiv, es gibt keine Diskussionen mehr, auch der Missbrauch ist so weitgehend ausgeschlossen und die Effizienz steigt. Zudem ist das ganze Reporting so automatisch abgesichert durch das System. Die Standardisierung ist der eigentliche Kern der Sache und bringt dem Flottenbesitzer nicht nur Vorteile bei den Prozessen, sondern spart auch Kosten

Hintergrund

4Fleet Group heisst das Reifenmanagement Tool aus dem Hause Goodyear Dunlop Tires SA. Gegründet wurde 4Fleet 1993. Ziel des Tools: Die Prozesse der Reifenbeschaffung zu optimieren und dem Kunden dadurch Kostensenkungspotenziale zu erschliessen. Dabei geht es nicht nur um den Produktpreis, sondern auch um die Reduktion der Prozesskosten im Administrationsbereich. Das Tool erlaubt auch Konkurrenzprodukte im System zu hinterlegen. Die Credit Suisse, Arval, Alphabet, ASL, ALD, DHL, FedEx, gehören zu den Kunden von 4Fleet.

bei der internen Verarbeitung, welche nicht unbedingt in Franken beziffert werden können. Und wer möchte das nicht? ■ ST

www.4fleet.ch

Profis kann man keine Panne vortäuschen.

Wartung und Garantie bis zu 3 Jahren/100'000 km*



Citroën Jumper

PROFIT-PRÄMIE bis Fr. 10'000.-**
oder **Promopreis ab Fr. 25'960.-**** (ohne MwSt.)
Fr. 27'933.- (inkl. MwSt.)

Citroën Jumpy

PROFIT-PRÄMIE bis Fr. 6'500.-**
oder **Promopreis ab Fr. 23'580.-**** (ohne MwSt.)
Fr. 25'372.- (inkl. MwSt.)

Citroën Berlingo

PROFIT-PRÄMIE bis Fr. 5'500.-**
oder **Promopreis ab Fr. 12'750.-**** (ohne MwSt.)
Fr. 13'719.- (inkl. MwSt.)

Jedes Unternehmen ist aussergewöhnlich. Unsere Angebote «nach Mass» finden Sie auf www.citroen.ch



Empfohlene Verkaufspreise. Weiter Nächtliche nach Preislisten auf Preisvergleich. Angebote gültig für Privatkunden, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern. Bedingungen bei Ihrem Citroën-Händler. * Was zuerst erreicht, nicht mit der maximalen Profit-Prämie summierbar. ** Die Angebote gelten für alle zwischen dem 1. Oktober und 30. November 2007 anfallenden Fahrzeuge. Jumper Kastenwagen vierfach 30 (L1H) 2,2 HDI, 100 PS, Promopreis Fr. 25'960.- (ohne MwSt.), (inkl. MwSt.) Jumpy Kastenwagen vierfach 30 (L1H) 1,6 HDI, 92 PS, Promopreis Fr. 23'580.- (ohne MwSt.), (inkl. MwSt.), Berlingo Kastenwagen 1,4, 600 kg, 75 PS, Promopreis Fr. 12'750.- (ohne MwSt.), (inkl. MwSt.). ** Erlaubnis für den Jumper 2,0 HDI 138 PS und Jumper 3,0 HDI 160 PS.