



05.12.2016

WIE STELLEN SICH BETRIEBE IM FLOTTENGESCHÄFT AUF?

Für Stephan Ortmann kommt es vor allem auf die Kommunikation mit Flotten- und Fuhrparkmanagern an. Bei Axalta Coating Systems ist er als Key Account Manager für den Kontakt zur Versicherungswirtschaft, Flotten und Leasing in Deutschland, Österreich, Schweiz und Belgien, Niederlanden sowie Luxemburg verantwortlich. „Nur wenige Fuhrparks können sich auf ein professionelles Schadenmanagement konzentrieren, da sie viele andere Tätigkeiten im Rahmen der Organisation ihrer Flotte ausüben“, erklärt Stephan Ortmann im Video-Interview mit colornews.de.

„ANFORDERUNGEN VON FUHRPARKS GENAU IM BLICK BEHALTEN!“

„Gerade K&L-Betriebe die über viel Erfahrung im Schadenmanagement verfügen, können gut mit Flotten zusammenarbeiten“, unterstreicht der Key Account Manager. Dabei gehe es vor allem darum, die Anforderungen von Fuhrparks genau vor Augen zu haben. Besonders wichtig sei das persönliche Gespräch mit dem Fuhrparkleiter.

HABEN K&L-BETRIEBE IN NETZWERKEN BESSERE CHANCEN?

Ob Karosserie- und Lackierbetriebe in Werkstattssystemen oder Netzwerken bessere Chancen im Flottengeschäft haben, lässt sich für Stephan Ortmann nicht pauschal beantworten. Im colornews.de-Interview sieht er viele Möglichkeiten für Werkstätten in ihrer Region Flottenkunden zu gewinnen. „In unseren Netzwerken versuchen wir natürlich für unsere Kunden den Weg zu größeren Fuhrparks zu ebnen.“

Christian Simmert