Der Anwalt wird es regeln

Fuhrparks zwischen 100 und 300 Autos hat die Kanzlei Voigt im Visier. Mit ihrem Produkt „Flottenprofi" zielt Geschäftsführer Henning Hamann in eine Lücke, die Flottenmanager gerne schließen wollen.

Wie sind Sie als bundesweit vernetzte Kanzlei für Verkehrsrecht mit dem Flottenmarkt verbunden?
Henning Hamann: Wir betreuen schon sehr lange die Anfragen von Autohäusern, die im Schadenfall auf unsere Expertise zurückgreifen. Bei 90 Prozent unserer Mandate vertreten wir Privatkunden von Autohäusern. Zusätzlich bieten wir diesen Service jetzt auch für gewerbliche Flottenkunden an. So sind wir direkt über das Autohaus mit den Flottenbetreibern verbunden.

Foto: Kanzlei Voigt

Mit dem neuen Dienst Flottenprofi soll sich diese Verbindung nun intensivieren. Wie genau soll dies geschehen?
H. Hamann: Ganz genau. Das Flottengeschäft wird nun ein weiteres Standbein unserer Kanzlei werden. Die Flottenkunden wollen wir sowohl über die Großkundenabteilung in den Autohäusern ansprechen als auch auf direktem Weg. Dabei sprechen wir typischerweise über Fuhrparks mit 100 zu 300 Einheiten.

Der Vertrieb geht also konkret in zwei Richtungen?
H. Hamann: So ist es. Wir haben die Möglichkeit, über das neue Tool dem Fuhrparkleiter ein System für die Flottensteuerung anzubieten. Parallel gibt es eine White-Label-Lösung mit der die Autohäuser ihre bestehenden Kontakte zu den Flotten vertiefen können.

Was genau bietet der Flottenprofi?
H. Hamann: Die Grundfunktion ist, dass man jedes Fahrzeug in der Flotte monitoren kann. Die Schadensteuerung erfolgt dabei individuell nach den Bedürfnissen des Auftraggebers. Dazu wird ein Umkreis festgelegt, innerhalb dessen jeder Unfall direkt an das Autohaus weitergeleitet wird. Sprich, das Autohaus erhält die Infos und wir kümmern uns um die Schadenregulierung und die Ersatzmobilität. Außerhalb des Umkreises greift ein bundesweiter Werkstattpartner. So dass es eine bundesweite Mobilitätsgarantie mit einer 24-Stunden-Hotline gibt.

An 28 Standorten quer über die Republik verteilt sitzen die Ansprechpartner, die zu Henning Hamanns Netzwerk gehören

Foto: Fotolia

Mit welchem Partner arbeiten Sie hier zusammen?
H. Hamann: Wir konnten für unser Produkt einen führenden Netzwerkbetreiber gewinnen, so dass eine bundesweite und qualitativ hochwertige Dienstleistung gewährleistet ist. Damit stellen wir sicher, dass sobald das Autohaus nicht eingreifen kann oder will, die Fahrzeuge von einem zertifizierten Werkstattpartner betreut und die Ersatzmobilität bereitgestellt wird.

In der Praxis zeigen sich oft erst die Probleme. Gibt es bereits Kunden, die Flottenprofi nutzen?
H. Hamann: Zu den ersten Kunden zählt ein großes Autohaus mit 25 Standorten, deren Flottenkunden alle über unser System laufen. Zudem sind alle unsere aktuell 27 Standorte der Kanzlei Voigt geschult, so dass wir den Service bundesweit und dennoch lokal anbieten können. Jeder Kunde erhält eine individuelle Flotten-Rufnummer, so dass er immer individuell betreut werden kann. Wir sind zudem an alle Tankkartennetze angeschlossen, so dass wir hierüber bei Bedarf für jede Flotte individuelle Reports erstellen können, damit der Fuhrparkleiter seine Flotte effektiv steuern kann. Dies ist einer der Bausteine dieses modular aufbauenden Konzepts.

Flottenprofi

Kanzlei Voigt bündelt im Flottenprofi die Services für den Dienstwagennutzer: Unfall-Sofort-Hilfe, 24/7-Hotline, Pannen-Weiterleitung, Reifenschaden, Glasbruch, Bagatellschaden-Service, Leasingrückgabe, Verkehrsverstöße und Bußgeldbescheide. Zudem gibt es den transparenten Gesamt-Kosten-Report sowie das umfangreiche Schaden-Controlling. Die bundesweit vertretene Kanzlei verfügt über 40 Jahre Erfahrung in den Bereichen Verkehrs- und Fuhrparkrecht und hat mehr als 280 Mitarbeiter. **Mehr Infos unter: flottenprofi.com**

Ähnliche Produkte gibt es bereits. Was unterscheidet den Flottenprofi von der klassischen Fuhrparksoftware?

H. Hamann: Zum einen ist es unsere Unabhängigkeit gegenüber allen Playern im Flottenmarkt und unsere Flexibilität. Zum anderen gibt es nur bei uns automatisch die Expertise im Verkehrsrecht dazu. Neben der Schadensteuerung von Haftpflicht- oder Kaskoschäden übernehmen wir auch Bußgeldmandate wie zum Beispiel Geschwindigkeits- oder Abstandsverstöße.

So ein Paket bietet sonst keiner. Deutschlandweit sind an unseren Standorten die Abläufe die gleichen. Das hält die Strukturkosten klein – zum Vorteil des Kunden. Wenn wir direkt mit dem Fuhrpark zusammenarbeiten, erhält dieser alle Vorteile von uns. Mit der White-Label-Lösung für die Autohäuser gibt der Händler diese Vorteile an seinen Kunden weiter und bindet diesen enger an sich.

Sie sprachen die Modularität an. Welche Grundfunktionen sind immer enthalten?

H. Hamann: Immer dabei sind die 24/7-Hotline inklusive der Ersatzmobilität im Schaden- oder Pannenfall, zudem die individuelle Schadensteuerung, der transparente Gesamt-Kosten-Report und das umfangreiche Schaden-Controlling. Als automotive Kanzlei bieten wir darüber hinaus umfangreiche rechtliche Hilfestellungen zu einer Vielzahl von weiteren Rechtsthemen.

Diese reichen vom Vertrags- und Arbeitsrecht über das Transportrecht und die Dienstwagenüberlassung bis hin zu Bußgeld und Ordnungswidrigkeiten sowie dem Fahrpersonalgesetz. Mit über 40 Jahren Erfahrung in den Bereichen Verkehrs- und Fuhrparkrecht sind wir mit mehr als 280 Mitarbeitern immer erreichbar.

Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Hamann. *Interview: Rocco Swantusch*

Anzeige