

Die Profis



PEUGEOT
PROFESSIONAL

Mit dem neuen Konzept **Peugeot Professional** sind Händler noch näher am gewerblichen Kunden

Mit der neuen, internationalen Marke Peugeot Professional schärft die Löwenmarke ihr Profil in der Betreuung von Flotten- und Nutzfahrzeug-Kunden. Stefan Moldaner, Direktor Vertrieb Gewerbekunden und Nutzfahrzeuge, setzt ein klares Ziel: „Wir wollen im gewerblichen Segment überproportional wachsen.“ Mit neuen Strukturen, erweitertem Mitarbeiterstab und gestärktem Händler-Netz ist Peugeot Professional dafür bestens aufgestellt.

Professioneller Service

Über 100 sogenannte „Peugeot Professional Standorte“ mit eigener CI kümmern sich derzeit als qualifizierte Nutzfahrzeug-Händler und Service-Stützpunkte gezielt um Businesskunden. Persönliche Ansprechpartner, eine Ausstellungsfläche nur für Nutzfahrzeuge, ein gesonderter Empfang und zum Teil verlängerte Öffnungszeiten sorgen dort für optimale Betreuung und kompetente Beratung. Zudem steht ein umfassendes Angebot an Ersatz-, Leih- und Vorführfahrzeugen zur Verfügung. Rund ein Drittel der Standorte sind „Peugeot Professional Center“, angesiedelt in größeren Städten und Ballungsgebieten, die Kunden mit kleinen und mittleren Nutzfahrzeug-Flotten betreuen. Zur Unterstützung aller Professional Vertragshändler bereitet Peugeot derzeit neue Verkäufer auf das Geschäft mit Businesskunden intensiv vor.

Verstärkter Außendienst

Peugeot Professional setzt sich aus drei Abteilungen zusammen: dem Vertrieb Key Account, Vertrieb Kleinflotten und Nutzfahrzeuge sowie dem Vertrieb Gebrauchtwagen. Ein neues Team von Gebietsmanagern Professional berät die Professional Händler rund um das Thema Kleinflotten und Nutzfahrzeuge. Zusätzliche Key Account Manager für Großkunden, Elektromobilität, Taxi, Fahrschulen sowie Um- und Aufbauten helfen, die mittleren Flotten intensiver zu betreuen. Gewerbekunden erwarten

maßgeschneiderte Fahrzeugprogramme und ein Höchstmaß an Effizienz, Leistung und individuellem Service. Mit Peugeot Professional können Händler ihren Kunden genau das bieten.

Die fünf Säulen des Konzepts

Nach Maß: Die Flottenexperten erstellen für jeden Kunden eine präzise Bedarfsanalyse als Grundlage für die Pkw- und Nutzfahrzeugempfehlung.

Wirtschaftlichkeit: Im Blickpunkt stehen möglichst niedrige Gesamtkosten für Unterhalt, Verbrauch, Leasing, Finanzierung und Restwerte.

Kundennähe: Mit über 800 Peugeot Händler- und Service-Betrieben, davon 100 Peugeot Professional-Standorten, ist immer eine Werkstatt in der Nähe.

Mobilität: Die Mobilitätsgarantie Professional Assistance sorgt europaweit für ein Ersatzfahrzeug. Peugeot Rent, die „Autovermietung im Autohaus“, bietet Mietfahrzeuge – auch für längere Zeit.

Nachhaltigkeit: Niedrige CO₂-Werte, ein automatischer Hilferuf bei Unfällen und neue Antriebstechnologien zeigen, dass Peugeot Wert auf Umwelteffizienz und nachhaltige Entwicklung legt.

Das Plus an Service

Peugeot Professional wertet die Mobilitätsgarantie Assistance für Businesskunden deutlich auf. Bei der Peugeot Professional Assistance erhält der Kunde bereits ein Ersatzfahrzeug, wenn der Pannenfall nicht innerhalb von drei Stunden reparierbar ist. Handelt es sich um ein Nutzfahrzeug, besteht der Anspruch auf Ersatz bereits ab der Pannemeldung. Zudem wurden die Freikilometer bei Transporter-Ersatzfahrzeugen auf 500 Kilometer erhöht. Sollte ein Leihwagen notwendig sein, übernimmt Assistance für zehn Tage die Kosten. Neu ist auch der Rücktransport zum Heimathändler und aus dem Ausland, wenn eine Panne nicht innerhalb von fünf Tagen instand gesetzt werden kann. So garantieren Händler die für Gewerbekunden so wichtige lückenlose Mobilität.

Vereinfachen und optimieren

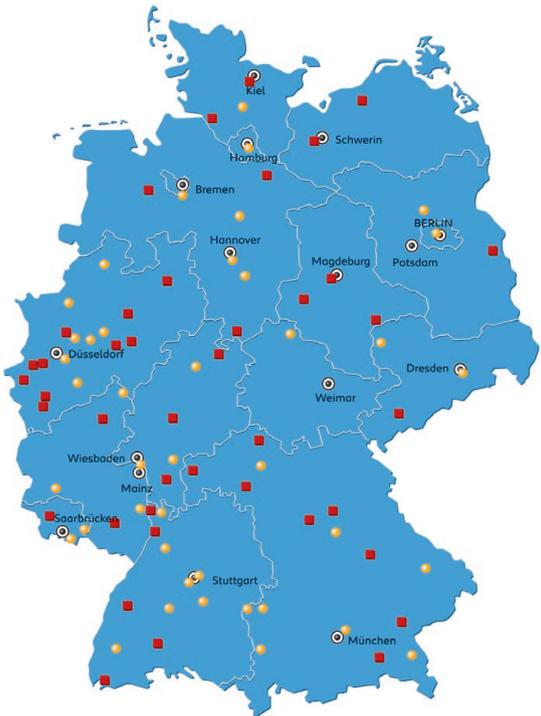
Kunden wünschen Transparenz. Peugeot Professional vereinfacht deshalb die Strukturen. Zum Beispiel beim Gesamtpaket Easy Professional Leasing inklusive optiway Pro Wartung Plus, das bis zu vier Jahre Garantie Plus und Peugeot Assistance (Laufleistung von maximal 160.000 Kilometern) bietet. Zudem werden die Kosten für die regulären Wartungen während der Leasingzeit übernommen, womit auch die Lohn- und Teilekosten laut Peugeot-Wartungsvorgaben abgedeckt sind. Auch verschiedene Optionen für Felgen und Bereifung lassen sich in das Leasing integrieren.

Umfangreiche Modellpalette

Die Peugeot Nutzfahrzeugflotte deckt alle nur denkbaren Einsätze in jeglichen Transporter-Gewichtsklassen für Handwerk, Handel und Dienstleistungen punktgenau ab. Ein lückenloses und variantenreiches Programm an Kastenwagen und Fahrgestellen, vier Baureihen (Bipper, Partner, Expert und Boxer) mit Laderäumen von 2,5 bis 17 Kubikmetern und Transporter mit bis zu vier Tonnen Gesamtgewicht lassen absolut keine Kundenwünsche offen.

Branchenmodelle ab Händler

Peugeot baut sein Angebot an Branchenmodellen kontinuierlich aus. Die seit Jahren gut eingeführten Linien Cool Edition (Kühlfahrzeuge) und Service Edition (Werkstatteinbauten) sowie die Lösungen für den Waren- und Personentransport bieten maßgeschneiderte Nutzfahrzeuge im „Ein-Rechnungs-Geschäft“ über alle vier Baureihen. Die Branchenmodelle sind also direkt über den Peugeot Professional Partner abrufbar. Alles aus einer Hand: Diese Philosophie sorgt für zufriedene Kunden, denn sie sparen lange Wege und Wartezeiten. Doch auch die Händler können zufrieden sein. Denn mit der neuen Marke Peugeot Professional sind sie bestens für die Betreuung ihrer Flotten- und Nutzfahrzeugkunden gerüstet!



- Peugeot Professional Center
- Peugeot Professional Standorte



1



2



3



4

1 Flink und kompakt: Der kostengünstige **Bipper** definiert den Stadtlieferwagen mit seinen kompakten Außenmaßen und einem Laderaumangebot von 2,5 m³ völlig neu. **2 Wandelbar und praktisch:** Der neue **Partner** ist in zwei Längen, mit erweiterbarer Nutzlast und einer Ausstattungspalette von „sehr einfach“ bis „individuell“ erhältlich. **3 Multitalent im Van-Format:** Den Dreitonner-Van **Expert** gibt es in zwei Längen und Dachhöhen sowie mit reichhaltiger Serienausstattung. **4 Große Variantenvielfalt:** Mit bis zu vier Tonnen Gesamtgewicht und bis zu 17 Kubikmetern Laderaum präsentiert sich der **Boxer** als volumenmaximierter und nutzlaststarker Transporter. Hier abgebildet: die Branchenlösung **Boxer Bison Dreiseitenkipper**.

Ihr Ansprechpartner

Stefan Moldaner
 Direktor Vertrieb Gewerbekunden
 und Nutzfahrzeuge
 Fon: 0681 87 93 03
 Fax: 0681 87 96 94
 E-Mail: stefan.moldaner@peugeot.com

Weitere Informationen zu Peugeot
 Professional finden Sie unter:
www.peugeot-professional.de

Besuchen Sie uns auf der IAA Nutzfahrzeuge 2010!

Vom 21. bis 30. September 2010 präsentiert sich Peugeot Professional auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover. Im Fokus stehen dabei unter anderem E-Transporter und Branchenlösungen. Der Stromer iOn erlebt dort als City-Warenverteiler seine Premiere. Zudem zeigt die Löwenmarke eine Vielzahl ab Werk lieferbarer Nutzfahrzeuge zwischen 500 und 1.800 Kilogramm Nutzlast, darunter zahlreiche Neuheiten und Highlights. Es erwarten Sie Avantagemodelle mit optimierten Laderäumen und spannenden Detail-Lösungen sowie weitere interessante Branchenmodelle.

Besuchen Sie uns doch in Halle 13, C49, und machen Sie sich bei frischem Kaffee selbst ein Bild von den E-Transportern und innovativen Branchenlösungen von Peugeot Professional. Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Ansprechpartner für die IAA Nutzfahrzeuge:
 Oliver Baier, Key Account Manager Um- und Aufbauten, Mobil: 0175 577 40 88

Peugeot Professional: Die fünf Säulen des Konzepts



1 Nach Maß



2 Wirtschaftlichkeit



3 Kundennähe



4 Mobilität



5 Nachhaltigkeit