

EN LÅNG RELATION

Att köpa tjänstebil idag kan vara snårigt. Det är mycket att hålla reda på både vad gäller nya regler och lagar, finansiering, skatter och försäkring med mera. Därför vill fler och fler företag få hjälp med hela affären. Det kan Volkswagen Financial Services erbjuda, vilket ofta blir starten på lång och fruktsam relation.

Text LENA LOHEIM KANGEVIK Foto CAMILLA LINDQVIST

Fleet Support inom Volkswagen Financial Services hjälper företag i olika storlekar med deras vagnparksaffär. Företagen kan skifta mycket i storlek och ha från 10 upp till 3 000 bilar.

Stina Tronde på Volkswagen Financial Services arbetar aktivt med att sprida kunskap och hjälpa kunder att hitta de bästa fleetlösningarna för företaget och dess vagnpark.

Hon reser runt och träffar befintliga kunder för att berätta hur Volkswagen Financial Services kan optimera företagets vagnpark. Och under sina besök får hon bekräftat att allt fler företag vill ha mer hjälp.

– Ja, det upplever jag verkligen. Vi kan hjälpa till att se över både finansiering, försäkring, serviceavtal och även företagets tjänstebilspolicy. Oftast hittar vi riktigt bra besparingsåtgärder för företagen, men framför allt är vi den trygga partnern som hjälper till att följa upp och informera om marknadens nya villkor och företagets vagnparkskostnader, säger Stina Tronde och understryker vilket spännande jobb hon har.

– Jag kan utforma jobbet till vad jag tror

att kunderna uppskattar. Mitt fokus ligger på att vara ute hos våra kunder, jag ska helt enkelt inte vara på kontoret så mycket.

Efter införsäljning och implementering av kunden är det Stina Trondes tur att ta kontakt med företaget. Och reaktionerna är positiva, till och med väldigt positiva, säger hon.

Åtgärderna kan se väldigt olika ut beroende på vilket företag det handlar om.

– Vi kan se över vagnparken, hitta olika ställen att göra besparingar på. Vi kan se om någon bil drar mycket drivmedel, vi kan prata mycket försäkring, inte bara premiekostnad utan också skadestatistik om företaget redan har försäkring hos oss. Det finns med andra ord många olika kostnadsuppföljningar vi kan göra. Vårt mål är att skapa en lång relation med företagen.

Hur mycket kan företag om tjänstebilar och affären?

– Vissa är väldigt pålästa. Det är roligt och utmanar mig att utveckla än mer specifika lösningar för kunden. Andra företag lämnar allt till oss, vilket kan bero på att de hellre fokuserar på sin kärnverksamhet och tar hjälp med kompetens kring vagnparks-hanteringen. Frågorna kring bilar blir helt enkelt större och mer komplexa än vad de



”
Vi kan se över vagnparken, hitta olika ställen att göra besparingar på.



varit tidigare. Inte bara på grund av bonus malus utan även till exempel förmåns-beskattad trängselskatt.

Innebär detta även att det blir lättare att hitta kostnadsbesparingar idag?

– Ja, det skulle jag säga. Vi har så många fler lösningar än vi haft tidigare.

En annan trend inom företagets tjänstebilspolicy är att allt fler börjar fokusera på TCO, Total Cost of Ownership. Inte minst på grund av det allt större utbudet av olika drivmedel, där inköpskostnaden kan vara större än för en bil med traditionella drivmedel, medan själva drivmedlet och servicen är mindre kostsam. Ett sådant exempel är elbilar och laddhybrider, som blir allt vanligare som tjänstebilar.

– När vi tittar på TCO ser vi över hela kostnadsbilderna, inklusive service, försäkring med mera. Om vi kommer fram till att TCO får landa på till exempel 6 000 kr i månaden är flera företag flexibla och kan erbjuda föraren att ta en del av kostnaden själv ifall hen väljer en annan och dyrare bil.

Hittar ni alltid kostnadsbesparingar?

– Oftast, och vi erbjuder full kontroll på vagnparken så att inga kostnader springer iväg. Det ger en stor trygghet.

– Jag har helt enkelt ett väldigt bra jobb. Att hitta besparingar och att kunden får en bra upplevelse under bilinnehavet är helt klart väldigt uppskattat.

Vad ser du för fördel med att samarbeta med Volkswagenkoncernen?

– Koncernen har ett väldigt brett utbud av bilar och modeller, motoralternativ och drivmedel. Vi har många olika bilmärken att arbeta med, från den lilla stadsbilen till den stora skåpbilen. Därför kan vi nå väldigt många förare. ◦

I

NAMN: Stina Tronde.

ARBETAR SOM: Account manager på Volkswagen Financial Services.

KÖR: Volkswagen Golf Alltrack.

BAKGRUND: Återvänt till koncernen efter att ha arbetat på bank och finansbolag. Började på Fleet Support för cirka sex år sedan. Har även varit bilförsäljare på Audi.