

Pressemitteilung vom 27.04.2018

Gepflegter Auftritt:

YellowFox Partner-Roadshow 2018

Dresden/Kesselsdorf – Einen gepflegten Auftritt legen Vertriebspartner mit Telematiksystemen von YellowFox problemlos hin. Das passende Training dafür lieferte der Telematikhersteller aus Kesselsdorf in diesem Jahr wieder mit seiner Partner-Roadshow.

Sie fand vom 17. bis 24. April 2018 an drei Orten quer durch Deutschland statt und deckte damit alle Vertriebsregionen optimal ab. Auf die Teilnehmer warteten jeweils unterhaltsame Fachvorträge – gespickt mit Daten und Fakten, Produktübersichten und Neuheiten, Informationen rund um Vertrieb und Marketing – sowie im Anschluss ein gemeinsamer Golfschnupperkurs. Denn das war das Highlight in diesem Jahr: Alle drei Termine fanden im Golfclub bzw. Golfhotel statt und der gemeinsame Abschlag war ein wichtiger Programmpunkt am Nachmittag.

Neuerungen und Potentiale

Die jährliche Partner-Roadshow richtet sich ausschließlich an YellowFox-Vertriebspartner und solche, die es werden wollen. Hier informiert der vierfache Telematik Award-Gewinner seine Partner zur Neu- und Weiterentwicklung seiner Telematik- und Fuhrparkmanagementlösungen. Die Teilnahme ist für alle Teilnehmer kostenfrei.

Nach den bahnbrechenden Produkt- und Portalneuheiten in den vergangenen Jahren ging es bei der diesjährigen Präsentation in erster Linie um „Konsolidierung“; die Aufarbeitung von Neuheiten, Straffung und Festigung von internen Abläufen und das Feedback von Vertriebspartnern waren wichtige Schwerpunkte. Zudem stellte YellowFox seine veränderte Vertriebsstruktur mit neuen Gebietsaufteilungen und vier neuen Kollegen im Außendienst vor.

Die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel ist für YellowFox essentiell: Rund 60 Prozent des jährlichen Umsatzes des Telematikherstellers werden durch die Fachhändler generiert. Deshalb ging es bei der Präsentation auch maßgeblich um weitergehende Unterstützung der Vertriebspartner auf allen denkbaren Ebenen.

„Unsere seit 13 Jahren jeweils Ende April stattfindende Partner-Roadshow in Deutschland und Österreich ist der wichtigste und nachhaltigste Kommunikationspunkt zum Fachhandel. Gepaart mit dem mehrtägigen Partnertreffen jeweils im November in Dresden haben wir eine sehr enge Bindung zu unseren Vertriebs- und Einbaupartnern aufgebaut. Die volle Fokussierung auf unsere Telematikprodukte, Support, Marketing, die allgemeine Marktentwicklung und unsere Unternehmensstrategie ist im normalen Arbeitsalltag nicht vorstellbar. Unsere Partner schenken uns durch den Besuch unserer Veranstaltungen ihre Zeit und Aufmerksamkeit, wir bieten eine Plattform für Anregungen und Kritik, Austausch in angenehmer Atmosphäre und jede Menge Spaß ringsum. Unterm Strich macht die Zusammenarbeit einfach mehr Freude, wenn man mit einem Du agieren kann und schon mal das eine oder andere Bier zusammen getrunken hat“, so Hendrik Scherf, Geschäftsführer der YellowFox GmbH.

Stationen und Trainingseinheiten

- Region Süd: Dienstag, 17.4. 2018, 8.30–17.30 Uhr, Golfclub St. Leon-Rot (Baden-Württemberg)
- Region Mitte: Donnerstag, 19.4.2018, 8.30–17.30 Uhr, Schlosshotel Münchhausen, Hameln (Niedersachsen)
- Region Ost: Dienstag, 24.4.2018, 8.30–17.30 Uhr, Golfclub Dresden-Elbflorenz, Possendorf (Sachsen)

Der Golfschnupperkurs fand jeweils im Anschluss an die Präsentationen und überall bei bestem Wetter statt. Trainiert wurden nach ausführlicher Einweisung, wozu auch eine Einführung zu den Grundaspekten des Golfsports, den verschiedenen Schlägern und Bällen gehörte. Dann begannen die Teilnehmer auf der Driving Range mit dem Abschlagstraining, um ein Gefühl für Ball und Schläger zu entwickeln. Anschließend ging es weiter zum Putten auf den Golfplatz und zum Abschluss des rund zweistündigen Golftrainings bot sich die Möglichkeit für ein kleines Turnier.

Obwohl der Golfsport zunehmend populär wird, sind einige Teilnehmer bislang noch kaum oder gar nicht damit in Berührung gekommen. Andere hingegen konnten schon Platzreife vorweisen. Doch gleich ob Anfänger oder Fortgeschrittene: Alle profitierten vom sportlichen Ausgleich und der Auflockerung am Nachmittag. Die spezifischen Besonderheiten jeder Station taten ein Übriges; der Golfplatz in St. Leon-Rot beispielsweise punktete mit der einzigartigen Gestaltung des Areals durch einen schottischen Landschaftsgärtner und in Hameln übte das malerische Ambiente einer Schlossanlage mitten im Golfareal eine ganz eigene Faszination aus.

YellowFox hat seinen Anspruch, den Vertriebspartnern bei jeder Partner-Roadshow ein besonderes und außergewöhnliches Erlebnis zu bieten, einmal mehr eingelöst. Auch in ihrer 13. Auflage waren Geschäftsführer Hendrik Scherf und Vertriebsleiter Thomas Gräbner bei allen Stationen wieder vor Ort und standen für individuelle Fragen, Anliegen und Gespräche zur Verfügung.

Mehr Informationen: <https://www.yellowfox.de/news>

Wortzahl: 616

Bilder: © YellowFox GmbH. Die Bilder sind im Zusammenhang mit der vorliegenden Presseinformation frei nutzbar.

Pressekontakt:
MINZE AUFS PAPIER – m.a.p. GmbH
Marketing-Agentur
Christine Herzog
Am Wüsteberg 3
01723 Wilsdruff OT Kesselsdorf

Tel. +49 (0) 35204 270-398
c.herzog@minzeaufspapier.de

Die YellowFox GmbH wurde 2003 gegründet, wobei der Grundstein für die Entwicklung des Produktportfolios, bereits 1999 im Mutterunternehmen mobilplus GmbH gelegt wurde. Die YellowFox GmbH bietet als einer der technologisch führenden Anbieter für webbasierte Fahrzeugtelematik und -ortung in Europa das perfekte Handwerkszeug für Controlling, Steuerung und Management von Fuhrparks. Ein modulares, sowie skalierbares



Lösungsportfolio lässt sich auf unterschiedlichste Bedürfnisse anpassen und erweitern. Mit dem Produkt TachoComplete hat YellowFox eine einzigartige automatische Tacho- und Fahrzeugdaten-Archivierung im Angebot, die vollständig in Telematik integriert ist. Der Einsatz der Produkte ist orts-, zeit- und branchenunabhängig. Der nationale Vertrieb der Telemetriesysteme erfolgt durch Fachhandelspartner. Ein Händlernetz von mehr als 140 Partnern sorgt für regionale Nähe sowie kompetente Betreuung und Montage vor Ort. International ist YellowFox in der Schweiz, Österreich und den Benelux-Staaten aufgestellt. Weitere Kontakte bestehen zu Systempartnern in Frankreich, Italien und Kroatien. Die typische Kundenstruktur besteht aus Speditionen, Logistikern, Handwerk, aber auch aus Betrieben im Dienstleistungs-, Bau- und Taxigewerbe, dem Handel, der Bahn und der Binnenschifffahrt.

Mehrfach mit dem Telematik Award ausgezeichnet

Im September 2016 erhielt das Unternehmen bereits zum vierten Mal den Telematik Award für innovative Telematiklösungen. Damit gehört YellowFox zu den meistprämiierten Telematikspezialisten im deutschsprachigen Raum. 2015 wurde die Telematiklösung „TachoComplete“ für die Zusammenfassung von Tacho Remote Download, Lenkzeitüberwachung, Tachoarchivierung und Arbeitszeiterfassung in einer Komplettlösung und Plattform ausgezeichnet. 2016 folgte die Auszeichnung in der Hauptkategorie für die Telematiklösung „YellowTracker 200/500“ mit Spesenmodul. Auch in 2017 war YellowFox mit seinen Entwicklungen für den Telematik Award nominiert.