

PRESSEINFORMATION

Wiesenthal Business Brunch im Zeichen der Elektromobilität

Wien, 12.9.2019. Beim Wiesenthal Business Brunch, der sich zweimal im Jahr businessrelevanten Themen widmet, wurden unter dem Motto „Digitalisierte Zukunft“ gleich zwei brandneue Mercedes-Benz Modelle vorgestellt: der frisch eingetroffene Mercedes-Benz CLA Shooting Brake und der noch ab diesem Jahr erhältliche vollelektrische Mercedes-Benz EQC. Der renommierte Genetiker Univ.-Prof.Dr. Markus Hengstschläger gab zudem einen Impulsvortrag zur digitalen Workforce der Zukunft.

Extrem breites Portfolio für Businesskunden

Als Traditionsunternehmen und absoluter Mercedes-Benz Spezialist bietet Wiesenthal für Businesskunden ein äußerst attraktives Produktportfolio. Vom kleinen smart bis zum großen Transporter bietet das Wiesenthal Business Team Fahrzeuge für sämtliche Unternehmensbedürfnisse. Dabei spielt auch die zunehmende Elektrifizierung der Fahrzeuge eine prominente Rolle. Mercedes-Benz hat bereits früh den Trend zur Elektromobilität erkannt und präsentiert auch auf der kürzlich eröffneten Internationalen Automobilausstellung IAA in Frankfurt eine Vielzahl neuer elektrischer bzw. elektrifizierter Modelle. Vom A-Klasse Plug-in Hybrid bis zur elektrischen S-Klasse Vision EQS setzt der Stuttgarter Autobauer voll auf Elektromobilität und bietet als einziger Premiumhersteller neben Benzin-Hybrid Varianten auch Diesel-Plugin-Hybride. Dies bietet natürlich auch für Businesskunden wesentliche Vorteile. So können etwa Dienstwagennutzer hinsichtlich Sachbezug von Hybridlösungen oder elektrischen Fahrzeugen profitieren. Mit dem smart EQ, den elektrischen und elektrifizierten Mercedes-Benz Pkw-Modellen und den vollelektrischen Transportern eVito und EQV steht ein entsprechend attraktives Portfolio zur Verfügung.

Premium Service für Premium Produkte

Wiesenthal verfügt über ein eigenes Business-Team, das gemeinsam mit dem Verkaufsteam für einen reibungslosen Ablauf des Geschäftsprozesses von der Finanzierung bis zur Fahrzeugauslieferung sorgt und Businesskunden als kompetenter Ansprechpartner dient. „Wir wissen aus Erfahrung, dass ein fixer Ansprechpartner dem Kunden mehr Service bieten kann als eine anonyme Hotline. Deshalb stehen wir unseren Businesskunden – vom Einzelunternehmer über KMUs bis zu Groß- und Flottenkunden mit Fuhrparkgrößen von über 1.000 Autos – jederzeit zur Verfügung und kümmern uns um die Abwicklung sämtlicher Rahmenvereinbarungen,“ so Tomislav Glibusic, der den Businesskundenbereich bei Wiesenthal verantwortet. „Mit der Marke Mercedes-Benz haben wir zudem ein Premium-Produkt zur Verfügung, das auch bei strafferen Budgets mit einer clever gewählten Finanzierungsvariante bestens in

wiesenthal

Unternehmen integrierbar ist. Mercedes-Benz Fahrzeuge, von der A-Klasse bis zur S-Klasse, sind nicht zuletzt deshalb zunehmend in vielen namhaften Unternehmen vertreten.“

Fotos:

Wiesenthal Vorstand Henrik Starup-Hansen <https://bit.ly/2SA1Ff4>

Leitung Großkundenverkauf Tomislav Glibusic <https://bit.ly/2maaMsk>

Zum Download auch auf <https://wiesenthal.at/ueber-wiesenthal/presse/>

Über Wiesenthal

Wiesenthal ist ein österreichisches Autohandelsunternehmen in Familienbesitz, das als autorisierter Vertriebs- und Servicepartner für die Marken Mercedes-Benz, smart und Mercedes-AMG auf den Verkauf sowie die After Sales Betreuung von Neu- und Gebrauchtwagen sowie Transportern spezialisiert ist. Im Geschäftsjahr 2018 erzielte Wiesenthal in Österreich einen Umsatz von rund 250 Millionen Euro, verkaufte rund 6.750 Neu- und Gebrauchtwagen und beschäftigt rund 530 Mitarbeiter. Wiesenthal ist in Österreich mit 6 Standorten (inkl. Mo'Drive und dem AMG Performance Center) in Österreich vertreten. Die Gruppe verfügt zusätzlich über ein Netzwerk von 48 Standorten in der Slowakei, Tschechien und Ungarn.

Rückfragehinweis:

Mag. Barbara Tober

Online Marketing & PR

Tel.: +43 (1) 60176-9073

Mobil: +43 (664) 814 50 68

Mail: barbara.tober@wiesenthal.at