



Rüsselsheim, 25. Juli 2025

Free2move Incentive Programm Challenge „Connect Fleet 2024“

Sehr geehrte Damen und Herren,

wie Sie bereits wissen, sind alle Modelle der neuen LCV MCA Modellpalette serienmäßig mit der Connect Box ausgestattet und Sie können nun doppelt davon profitieren:

Generieren Sie Kunden (Leads) für **Connect Fleet** im Rahmen des **Free2move Incentive Programms**, erhalten Sie 20€ Guthaben pro aktiviertem Fahrzeug. Zusätzlich nehmen Sie an der **Challenge „Connect Fleet 2024“** teil und können hier bis zu 1.000€ zusätzlich gewinnen.

Beispiel: Sie vermitteln 5 Kunden mit je 20 Fahrzeugen, welche aktiviert werden und landen auf Platz 3 der Connect Fleet 2024 Challenge. Dann erhalten Sie 100*20€ für die Vermittlung sowie 1.000€ on top für den 3. Platz in der Challenge. Das entspricht 3.000€.

1. Die Teilnehmenden

Die **„Connect Fleet 2024“ Challenge** und das **Free2move Incentive Programm** richten sich an alle B2B-VerkäuferInnen und LCV-VerkäuferInnen der Marken Citroen, Peugeot und OPEL. **Die beiden hier vorgestellten Programme sind kombinierbar.**

Aufgrund der noch anhaltenden technischen Einschränkungen der Connect Box bei der Marke Fiat Professional folgt die Aufnahme der Marke zu einem späteren Zeitpunkt, voraussichtlich Anfang 2025.

2. Termine und Dauer

Das **„Free2move Incentive Programm“** und die **„Connect Fleet 2024“ Challenge** finden vom 1. Juli 2024 bis einschließlich 31. Dezember 2024 statt.

3. Wie funktioniert das Free2move Incentive Programm?

Wurde zum einen der Lead über das vorgesehene Formular (<https://business.free2move.com/de/incentive-de>) übermittelt und im Anschluss der Vertrag zwischen Free2move Deutschland und dem Lead geschlossen, erhält der Verkäufer ein **Guthaben in Höhe von 20€ pro aktiviertem Fahrzeugvertrag**.

Beispiel: Sie vermitteln die ABC GmbH mit einer Fuhrparkgröße von 50 Fahrzeugen. Der Kunde schließt einen Zweijahresvertrag für 25 aktivierte Fahrzeuge ab und ermöglicht Ihnen den Anspruch auf ein Guthaben in Höhe von $25 \times 20\text{€} = 500\text{€}$.

4. Wie funktioniert die "Connect Fleet 2024" Challenge?

VerkäuferInnen übermitteln qualifizierte Leads an Free2move über das Formular: <https://business.free2move.com/de/incentive-de>



Gewinnstufen und Preise

(es können mehrere Verkäufer pro POS, aber jeder Verkäufer nur einmal gewinnen)

Die Gewinne der VerkäuferInnen der Marke Peugeot (13 Gewinner):

- o **1. Preis bis 3. Preis: Geschenkgutscheine im Wert von 1.000 €**
- o **4. Preis bis 13. Preis: Geschenkgutscheine im Wert von 500 €**

Die Gewinne der VerkäuferInnen der Marke Citroen (13 Gewinner):

- o **1. Preis bis 5. Preis: Geschenkgutscheine im Wert von 1.000 €**
- o **4. Preis bis 13. Preis: Geschenkgutscheine im Wert von 500 €**

Die Gewinne der VerkäuferInnen der Marke OPEL (25 Gewinner):

- o **1. Preis bis 5. Preis: Geschenkgutscheine im Wert von 1.000 €**
- o **6. Preis bis 25. Preis: Geschenkgutscheine im Wert von 500 €**

Das ergibt einen Gesamtzuschuss von 31.000 € für die Challenge. Die Aufteilung des Betrags auf die Marken erfolgte anhand der Größe des Händlernetzes (POS).

Regelungen der Challenge:

Das Ranking erfolgt nach der Anzahl der übermittelten Leads und wird nach deren Fahrzeugen mit Connect Box gewichtet. Ein Verkäufer kann nur dann gewinnen, wenn nach der Übermittlung eines oder mehrerer Leads an Free2move mindestens 50 Fahrzeuge aktiviert wurden. Durch die Aktivierung eines oder mehrerer Fahrzeuge wird zwischen Free2move Deutschland GmbH und dem Lead, der bis zum 31. Januar 2025 Kunde wird, ein Vertrag über das Abonnement des Connect Fleet-Angebots unterzeichnet.

Teilnehmern der Challenge wird eine Übersicht der Aktivierungen zur Verfügung gestellt.

Die Challenge wird am 31. Dezember 2024 um 23:59Uhr beendet und bis zum 31. Januar 2025 veröffentlicht. Die GewinnerInnen der Challenge werden bis zum 10. Februar 2025 benachrichtigt. Die Gewinn Guthaben der Challenge werden im Februar 2025 auf die Edenred Karten geladen und sind bei den Vertragspartnern der Plattform <https://www.edenred.de/> einlösbar.

Bei Gleichstand der übermittelten Leads wird die Reihenfolge der Gewinner abhängig von der Anzahl der resultierenden Freischaltungen bis zum 31. Januar 2025 ermittelt.

5. Allgemeine Bestimmungen:

Der folgende Abschnitt und die hier aufgeführten Bestimmungen gelten sowohl für das „Free2move Incentive Programm“ sowie für die „Connect Fleet 2024“ Challenge.

VerkäuferInnen übermitteln qualifizierte Leads an Free2move über das Formular:
<https://business.free2move.com/de/incentive-de>

Ein Lead ist ein Unternehmen, das sich für das Connect Fleet-Angebot von Free2move interessiert, dabei muss deutlich ein Interesse an einer Telematiklösung bekundet worden sein, damit es von Free2move kontaktiert werden kann. Um korrekt an Free2move übermittelt zu werden, muss das Formular vollständig und fehlerfrei mit den folgenden Informationen ausgefüllt werden:

- Vor- und Nachname des Verkäufers
- E-Mail des Verkäufers
- Telefonnummer des Verkäufers
- Name der interessierten Firma
- Vor- und Nachname des Kunden
- E-Mail des Kunden
- Kundentelefonnummer
- Marke (Peugeot, Citroen oder OPEL)
- Anzahl der Fahrzeuge in der Flotte



Folgende Kriterien muss ein Lead erfüllen :

- 1) Es muss sich um einen **Neukunden** handeln, der noch nicht in den Free2move Connect Fleet-Datenbanken enthalten ist.
- 2) Es muss zu einem Termin (physisch oder remote) innerhalb von zwei Wochen nach dem ersten Kontakt durch einen Free2move-Vertriebsmitarbeiter kommen.

Ausgezählt wird wie folgt:

Eine Aktivierung pro VIN, d.h. mehrere Aktivierungen pro Kunde möglich. Ein guter Lead kann daher viele Aktivierungen generieren.

Nutzen Sie das Fachwissen der regionalen Vertriebsmitarbeiter von Free2move, die Ihnen bei der gezielten Auswahl und dem Verkauf von Servicelösungen helfen können.

Ansprechpartner von Free2move:

| Name | Telefonnummer | E-Mail | Zuständigkeit |
|---------------|----------------|--|---------------|
| Lutz Deters | 0162 2375205 | lutz.deters@free2move.com | Region West |
| Martin Tausch | 0176 3000 1505 | martin.tausch@free2move.com | Region Ost |
| Oliver Dupré | 0176 3000 1502 | oliver.dupre@free2move.com | Team Lead |



- Nach der ersten Übermittlung eines oder mehrerer Leads über die Website <https://business.free2move.com/de/incentive-de> nehmen wir mit Ihnen Kontakt auf und erstellen Ihre Free2move Kreditkarte, mit der Sie Ihr Guthaben nutzen können. Die Kooperationspartner von Edenred können Sie nach der Anmeldung auf der Website einsehen. Vorab können Sie hier eine Übersicht aufrufen: <https://www.edenred.de/akzeptanzpartner-uebersicht/>
- Das Guthaben wird im Anschluss quartalsweise auf die Edenred Karte gebucht. Die maximale Zuwendung pro Kalenderjahr pro Verkäufer beträgt aus steuerrechtlichen Gründen 10.000€.
- Free2move übernimmt die Pauschalversteuerung der Gewinnbeträge, sodass Sie das Geld netto auf der Edenred Karte gutgeschrieben bekommen.
- Alle Free2move-Marketingmaterialien sind auf den Markenportalen abrufbar. Lesen Sie hierzu auch das Rundschreiben „Connected Services für leichte Nutzfahrzeuge“ vom 11. April 2024 und nutzen Sie die veröffentlichten Trainings im Schulungsportal LIS (Learn in Stellantis).
- Sollten Fragen zum Connect Fleet-Angebot aufkommen, können Sie Free2move unter dieser E-Mail- Adresse kontaktieren: connectedservices_de@free2move.com.



- Mit der Teilnahme an der "Connect Fleet 2024" Challenge stimmen Sie den Regeln des Wettbewerbs zu.
- Free2move wendet Pauschalversteuerung an, sodass die Teilnehmer die Gewinne nicht versteuern müssen.
- Alle Teilnehmer müssen in einem ungekündigten Arbeitsverhältnis bei einem Vertragspartner der oben genannten Marken sein.
- Free2move kann nicht haftbar gemacht oder zur Zahlung einer Entschädigung gezwungen werden, wenn dieser Wettbewerb aufgrund höherer Gewalt abgesagt, verschoben oder geändert werden muss.

