

Fuhrparkmanagement: Die grosse Umfrage



*Zehn Anbieter - vier Fragen.
Bei der grossen
Fuhrparkmanagement-
Umfrage haben wir mit den
wichtigsten Anbietern über
Herausforderungen, Trends
und Mobilitätslösungen
gesprochen.
Des Weiteren finden
Sie unsere ausführliche
Marktübersicht auf
Seite 64 bis 66.*

Text: Rafael Künzle



						
	<p>Antonio Arcaro Sales Director Schweiz ALD Automotive AG</p>	<p>Kenneth Aspin Sales & Marketing Director Alphabet Fuhrparkmanagement (Schweiz) AG</p>	<p>Tim Nothmann Leiter Fleetmanagement AMAG Leasing AG</p>	<p>Roger Rölli Leiter Director Arval (Schweiz) AG</p>	<p>Carlo Fischer Leiter Verkauf & Marketing Auto-Interleasing AG</p>	<p>Dieter Nigg Managing Director CarNet Management AG</p>
<p>Welche Herausforderungen beschäftigen die Fuhrparkverantwortlichen aus Ihrer Sicht aktuell am meisten?</p>	<p>Schwierige Frage! Unserer Ansicht nach geht der Weg weg vom klassischen Fuhrparkmanagement in Richtung Mobilitätsmanagement. Mit diesem Wandel einher geht der Wunsch, bei Bedarf auf unterschiedliche Verkehrskonzepte zurückgreifen zu können. Seien es Kurzzeitmieten, Car-Sharing Modelle aber auch die Integration öffentlicher Verkehrsmittel oder E-Bikes in das Mobilitätskonzept. Neben dessen gewinnen auch selbstfahrende Autos oder E-Fahrzeuge an Bedeutung. All das muss natürlich im Einklang mit den Unternehmenszielen und Benutzeranforderungen stehen. Es erwartet alle Beteiligten eine herausfordernde und spannende Zeit. Darauf freue ich mich!</p>	<p>Zurzeit sind Themen wie WLTP; angepasste CO₂ Obergrenzen oder auch der Trend weg vom Besitz hin zur Nutzung aktuell. Aber auch Auswirkungen von F&BI oder speziell in der Romandie die Grenzgänger-Thematik sind Themen, welche bei der Zusammenstellung der passenden Flottenlösung Herausforderungen bieten.</p>	<p>Aktuell befassen sich Fuhrparkmanager mit den Herausforderungen der Zukunft.</p> <ol style="list-style-type: none"> Einsatz von E-Mobilität und den daraus resultierenden Anforderungen: <ol style="list-style-type: none"> Ladeinfrastruktur Reichweite der Fahrzeuge Wettbewerbsfähige Preise Einbindung alternativer Mobilitätskonzepte zum Auto <ol style="list-style-type: none"> Abo-Modelle, um kurzfristige Mobilitätsanforderungen zu lösen Reduzierung von finanziellen Risiken <ol style="list-style-type: none"> Restwertübernahmen durch Provider oder Leasinggesellschaften 	<p>Fuhrparkverantwortliche treffen immer mehr strategische und richtungsweisende Entscheidungen. So stehen neue Antriebsformen, sowie neu konzipierte Mobilitätskonzepte wie beispielsweise Car Sharing oder die Kombination aus Strassen- und Schienenverkehr zur Auswahl. Es gilt eine gute Balance zu finden, zwischen Faktoren wie Corporate Social Responsibility (CSR), CO₂ Reduktion, FahrzUFriedenheit und den Kosten. All diese Faktoren zusammenzuführen, ist eine Herausforderung.</p>	<p>Es wird vermehrt auf die Kostentransparenz der gesamten beruflichen Mobilität geachtet. Dies erfordert mehr strategisch analytische Tätigkeiten und Fähigkeiten. Unternehmen achten vermehrt auf den ökologischen Fussabdruck – Der Fuhrparkverantwortliche nimmt für diese Strategieänderung mit dem benötigten Kulturwandel intern wie extern eine wichtige Rolle ein.</p>	<p>Eine grosse Herausforderung der nächsten Jahre wird für Fuhrparkverantwortliche sein, den Überblick über die Fahrzeugmodelle zu behalten. Es steht eine hohe Kadenz von Änderungen in den Modellpaletten an, insbesondere bei den alternativen Antriebsarten. Sodann das für den Endverbraucher sowie die TCO ideale Fahrzeuge zu beschaffen und eine «gefühlte» Kontinuität über eine längere Zeitachse aufrecht zu erhalten wird eine spannende Zeit werden. Um die Flotte überhaupt strategisch steuern zu können, sind die Lücken in der durchgängigen Digitalisierung des Fuhrparkes zu schliessen. Sowohl im eigenen Datenmanagement des Fuhrparkbetreibers wie auch über eine intelligente Anbindung der Datenströme in den Sub-Datensystemen seiner Lieferanten. Und als dritte Herausforderung, welche Partner zukünftig noch in der Lage sein werden, in der gesamten Komplexität die Lieferanten-Netze qualitativ wie auch prozessual effizient zu managen.</p>
<p>Wie entwickeln sich die einzelnen Bereiche (Finanzleasing, Full Service Leasing etc.) in Ihrem Unternehmen und wie gross ist das Potenzial noch?</p>	<p>Wir sind äusserst zufrieden mit der Entwicklung in allen Bereichen unseres Portfolios. Wir verzeichnen Jahr für Jahr ein gesundes Wachstum, hinzu kommt das positive Kundenfeedback. Dies bestätigt und bestärkt unser tägliches Handeln. Das Potential ist aber noch lange nicht ausgeschöpft. Im Vergleich zu anderen Ländern Europas, stecken wir noch in den Kinderschuhen. Wir haben also noch einen weiten, spannenden Weg vor uns und freuen uns schon darauf, viele weitere Kunden auf ihrem Weg zur perfekten Fuhrparklösung begleiten zu dürfen.</p>	<p>Tendenziell wurde das Full Service Leasing in den letzten Jahren immer stärker nachgefragt. Die rundum Lösung aus einer Hand bietet dem Kunden wesentliche Vorteile. Wir sehen hier für viele Schweizer KMUs grosses Potential, ihre Stärken in der eigenen Kernkompetenz auszubauen und das Flottenmanagement komplett auszulagern. Alphabet verstärkt dabei aktuell auch den Fokus im Bereich Partnerselektion um den Kunden den bestmöglichen Service garantieren zu können.</p>	<p>Der Bereich Finanzleasing bewegt sich auf stabilem Niveau. Das Full-Service-Leasing ist stark steigend mit überdurchschnittlichem Potential.</p>	<p>Die Nachfrage nach Full-Service-Leasing steigt an. Unternehmen konzentrieren sich vermehrt auf ihre Kernkompetenzen und überlassen das Managen der Fahrzeuge Experten. Daher sehen wir durchaus Potenzial im Bereich Full-Service-Leasing. Jedes Jahr wechseln namhafte Unternehmen ihre Flotte ins Full-Service-Leasing. Zusätzlich zeichnet sich eine Entwicklung in neuen Abo- und Miet-Modell Konzepten ab. Hier rechnen wir mit einem Wachstum und bieten bereits mit Arval Mid-Term-Rental (Mietfahrzeuge) unseren Kunden Fahrzeuge flexibel für 1 – 24 Monate an. Ändern sich die Bedürfnisse an den Fuhrpark, kann der Vertrag jederzeit angepasst werden. Darüber hinaus findet Mid-Term-Rental (MTR) als Mietlösung Anwendung zum Abdecken kurzfristiger Mobilitätsbedürfnisse, beispielsweise für Expats, für Projektmitarbeitende oder für Mitarbeitende in Probezeit.</p>	<p>Die Offenheit für ein full service leasing nimmt bei klassischen KMU zu. Durch ein Auslagern der Dienstleistungen und Risiken können Ressourcen z. B für Digitalisierungsprojekte eingesetzt werden. Eine reine Fuhrparkmanagement Lösung nimmt ebenfalls zu, um mit einem professionellen und erfahrenen Anbieter die Mobilitätsstrategie neu auszurichten.</p>	<p>Wir stellen fest, dass über IFRS16 die von der Branche befürchteten Veränderungen im Leasingbereich nicht eingetroffen sind und die Kunden die Verbindlichkeiten unkompliziert bilanzieren. Dann spüren wir einen wirtschaftlichen Trend bei unseren Kunden, bei den Full-Service-Leasing-Providern die kostspieligen Instandstellungen bei den Fahrzeugrückgaben zu eliminieren und lieber über ein Wettbewerbsverfahren zu vermarkten. Als neutraler Flottenmanager betreuen wir Flotten, deren Einzelverträge wir über Provider abwickeln wie auch vom Kunden selber finanzierte Flotten. Da wir alle Disziplinen bedienen, machen wir keine Erhebungen über mögliche Leasing-Potenziale.</p>
<p>Wie stark sind alternativ betriebene Fahrzeuge (Hybrid, Plug-in, Vollelektro) mittlerweile gefragt und womit rechnen Sie künftig?</p>	<p>Wir erkennen eine klare Tendenz zu alternativ betriebenen Fahrzeugen. Die Anfragen steigen stetig und man merkt, dass sich Unternehmen und Fuhrparkmanager sehr stark damit beschäftigen. Unserer Meinung nach werden in naher Zukunft ganze Flotten entsprechend umgerüstet werden. Diesen Trend bestätigt übrigens auch ein Blick auf die Auto Schweiz Statistik.</p>	<p>Unsere Flotte an reinen Elektrofahrzeugen oder Fahrzeugen mit Range Extender hat sich im letzten Jahr im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Auch bei den Plug-Ins spüren wir eine Zunahme der Nachfrage. Das immer breiter werdende Angebot verschiedener Hersteller mit immer grösserer Reichweite sowie verschiedene neue und einfach zu installierende Ladelösungen machen die Elektromobilität mittlerweile zu einer überaus attraktiven Alternative. Somit rechnen wir hier auch in Zukunft mit einer verstärkten Nachfrage.</p>	<p>Bisher hält sich die Nachfrage auf niedrigem Niveau. Lediglich im hochpreisigen Segment (Tesla, Jaguar E-Type, Audi E-Tron) verspüren wir eine steigende Nachfrage. Mit dem Generationenwechsel auf VW E-Plattform rechnen wir mit stark wachsender Nachfrage.</p>	<p>Die Nachfrage nach nachhaltigen und alternativen Antriebsformen steigt stetig an. So dürften wir 2018 Kunden wie die Gebäudeversicherung des Kantons Bern (GVB) oder auch Salt Mobile SA mit grossen Flotten alternativ betriebener Fahrzeuge beliefern. Besonders gefragt sind Elektro-Fahrzeuge in Kombination mit integrierten und smarten Ladelösungen. Hier offerieren wir bereits Zugang zu über 3'000 Ladestationen im Rahmen einer internationalen Kooperation mit Newmotion und können unseren Kunden vollintegrierte Ladestationen inkl. Montage anbieten. Neben Hybrid-, Plug-in- und Elektro-Fahrzeugen haben wir sehr gute Erfahrungen mit Erdgas-Fahrzeugen gemacht. Zusätzlich zum Netzwerk von rund 140 Erdgastankstellen, sprechen auch die hohen Reichweiten für Erdgas-Fahrzeuge. Wir sind von alternativ betriebenen Fahrzeugen überzeugt und erwarten, dass bis 2021 jedes zweite neu eingelöste Fahrzeug nicht mehr mit Diesel betrieben wird.</p>	<p>Der Trend zu alternativ betriebenen Fahrzeugen wird vermehrt nachgefragt und sich auch weiter fortsetzen. Markenneutrale Anbieter wie die ALL unterstützen dabei, dass je nach Mobilitätsbedürfnis, die passenden Fahrzeuge eingesetzt werden.</p>	<p>Für Firmen erstellen wir immer öfters Betriebskonzepte mit alternativ angetriebenen Fahrzeugen. Daher rechnen wir sicherlich mit einer Zunahme, nur sind die heutigen Angebote für Flottenlösungen in der Breite technisch noch nicht ausgereift. Dies spiegelt sich unter anderem auch in mangelnden Kombinationen von Allrad, Plug-In-Hybrid oder Gas für unterschiedlichste Nutzungsbedürfnisse. Auch sind wir sehr gespannt, wie sich morgen die Netzabdeckungen von Wasserstoff in Ergänzung zu Strom entwickeln werden. Daher ist es für einen Flottenbetreiber noch zu früh, nur auf einen Anbieter von alternativen Antrieben für die Befriedigung aller Bedürfnisse zu setzen. Wir empfehlen, heute noch nicht nur auf einen Anbieter zu setzen, damit man sich alle Optionen offenhält, wenn 2020/2021 & ff. die wirklich spannenden Produkte auf den Markt kommen.</p>
<p>Welche Mobilitätslösungen bieten Sie in Kombination oder als Ersatz zum klassischen Firmenauto an?</p>	<p>ALD Automotive, als einer der international führenden Anbieter von Mobilitätslösungen, setzt sich natürlich jeden Tag mit diesem Thema auseinander. Wir haben bereits in anderen Ländern - man kann sogar sagen als Vorreiter - Carsharing, Pay-Per-Use Modelle und flexible Mietlösungen für unsere Kunden entwickelt. Nun gilt es, dieses Angebot auch für den Schweizer Markt zu prüfen und ggf. einzuführen.</p>	<p>- AlphaDrive: Dieses Angebot bietet den Mitarbeitenden unserer Kunden, auch ohne Dienstwagenberechtigung die Möglichkeit, privat ein Fahrzeug zu vergünstigten Leasingkonditionen von Alphabet zu beziehen. - AlphaCity: Umfassende Carsharing-Lösung für Geschäftswagen, die zugleich kostengünstig und einfach zu handhaben ist. Alphabet bietet mit AlphaCity eine Rundumlösung und dient Ihren Mitarbeitenden für Geschäfts- und Privatfahrten. - Miete: Flexible Lösung für KMUs, Mobilität für eine beschränkte Zeit (1-6Mt.) in Form von Elektrofahrzeugen im Full Service Leasing zu beziehen.</p>	<p>Es sind Vermiet-Modelle in Planung.</p>	<p>Der Ansatz von Total Cost of Ownership (TCO) wird sich hin zu Total Cost of Mobility (TCM) bewegen, daher haben wir unser Unternehmen mit einer Business Development Abteilung verstärkt. Zudem sind wir exklusiver Full-Service-Leasing Partner von SBB im Projekt «SBB Green Class» und bieten Arval Car Sharing für Pool-Fahrzeuge an. Die Arval-Gruppe bietet in einigen Standorten in Europa bereits E-Scooter an und testet zur Zeit gemeinsam mit einem Kunden E-Bikes für den städtischen Einsatz.</p>	<p>Neben dem klassischen FSL und Flottenmanagement bietet ALL kundenspezifische Mobilitätskonzepte an. Unter anderem werden Kurz-Mittelfristige Mobilitätslösungen, Poolcarmanagement, Car Sharing oder auch Mietmodelle angeboten.</p>	<p>Beim Engineering unserer kundenspezifischen Mobilitätslösungen nutzen wir sämtliche Arten von Mobilität, gliedern diese nach den beruflichen Funktionen der Mitarbeitenden und integrieren die zur Umsetzung notwendigen Lieferanten und Lösungen. Dabei unterteilen wir vorab in Mitarbeitende, welche ein Fahrzeug gemäss Arbeitsvertrag zur Ausübung ihrer Funktion benötigen. Die zweite Mitarbeitergruppe kann als Bestandteil des individuellen Lohnpaketes Firmenfahrzeuge nutzen und die dritte Gruppe sind in der Breite Mobilitätsangebote als Mitarbeiter-Incentive im Rahmen des Personalreglements.</p>

				
	<p>Bernd Bärner Commercial Director LeasePlan</p>	<p>Massimiliano Vena Direktor Vertrieb MF Fleetmanagement AG</p>	<p>Marcel Ingold Leiter Sales & Markt Post Company Cars AG, Bern</p>	<p>Philipp Lesemeister Leiter Vertrieb Sixt Leasing (Schweiz) AG</p>
<p>Welche Herausforderungen beschäftigen die Fuhrparkverantwortlichen aus Ihrer Sicht aktuell am meisten?</p>	<p>Neben üblichen Kriterien wie Wirtschaftlichkeit, Sicherheit und Zuverlässigkeit beschäftigt Fuhrparkbetreiber zunehmend die Frage nach dem Emissionsverhalten beziehungsweise nach der Antriebsform. Wir arbeiten eng mit Flottenmanagern zusammen, um umweltfreundlichere Lösungen anbieten zu können. Wir sind zuversichtlich, dass das Angebot an entsprechenden Fahrzeugen in den nächsten Monaten deutlich zunehmen wird.</p>	<p>Wechsel auf alternative Antriebe (Fokus Elektromobilität) aus ökologischen aber auch wirtschaftlichen Gründen, neue Mobilitätskonzepte in Richtung Nutzung anstelle von Besitz. Immer neue regulatorische Vorgaben (Grenzgänger, IFRS, FABI, Umweltplaketten in der EU etc.), immer stärker werdender Kostendruck sowie die Entwicklung im Geldmarkt.</p>	<p>Aktuell spüren wir den Wunsch nach grösserer Flexibilität (keine langfristigen Verträge, Fahrzeuge kurzfristig nutzen können), den Trend zur Digitalisierung (Datenmanagement, Reporting) sowie die verstärkte Nachfrage nach alternativen Antrieben (Eco-Fahrzeuge).</p>	<p>Ein Dauerbrenner für die Fuhrparkmanager sind nach wie vor die Kosten. Unsere eigenen Beobachtungen lassen aber einen starken Trend in Richtung Prozessoptimierung erkennen. Sixt Leasing (Schweiz) AG hat daher bereits in den zurückliegenden Jahren die Chancen und Möglichkeiten der Digitalisierung ergriffen und sämtliche Prozesse – von der Bestellung bis zur Fahrzeugrücknahme – vorangebracht.</p>
<p>Wie entwickeln sich die einzelnen Bereiche (Finanzleasing, Full Service Leasing etc.) in Ihrem Unternehmen und wie gross ist das Potenzial noch?</p>	<p>LeasePlan sieht im Bereich Full Service Leasing weiterhin starkes Wachstumspotenzial. Alle Dienstleistungen aus einer Hand zu beziehen, ist ein zunehmend wichtiges Kriterium im Hinblick auf Prozessoptimierung und Kosteneffizienz. Daher ist das Potenzial in diesem Bereich nach wie vor sehr gross. Eine steigende Nachfrage sehen wir derzeit aber auch im Bereich des Gebrauchtwagenleasings, für das wir neben reinem Finanzierungsleasing auch ein Full Service Angebot unterbreiten.</p>	<p>Full-Service-Leasing, Outsourcing der Flotte an Spezialisten hat bei MFFM immer noch das stärkste Gewicht. Potential besteht immer. Trend geht jedoch in die Richtung, dass finanzstarke Unternehmen Fahrzeuge eigenständig kaufen und die Bewirtschaftung der Flotte auslagern.</p>	<p>Post Company Cars bietet kein reines Finanzleasing an, sondern nur Full Service Leasing oder ein sogenanntes Management-only (Betreuung der Fahrzeugflotte ohne Finanzierung). In den letzten Jahren hat sich angesichts des Zinsumfelds die Nachfrage nach Management-only verstärkt. Aktuell halten sich die beiden Vertragsarten in unserem Portfolio in etwa die Waage. Das Potenzial nach beiden Vertragsarten ist nach unserer Erfahrung noch nicht ausgeschöpft und immer mehr Unternehmen (auch KMU's) entscheiden sich für ein Outsourcing des Flottenmanagements.</p>	<p>Unsere Erfahrungen zeigen, dass einige Kunden, die traditionell Fahrzeuge gekauft haben, sich zunehmend für die Fremdfinanzierung ihres Fuhrparks entscheiden. Dies ist nicht etwaigen prekären finanziellen Rahmenbedingungen geschuldet, sondern den klar erkannten Vorteilen des Leasings – z.B. hinsichtlich der Planbarkeit, des Restwertrisikos oder der Bewirtschaftung. Dabei wird insbesondere die Erhöhung freier liquider Mittel, die in den Ausbau des Kerngeschäfts investiert werden können, als bedeutendster Vorteil geschätzt.</p>
<p>Wie stark sind alternativ betriebene Fahrzeuge (Hybrid, Plug-in, Vollelektro) mittlerweile gefragt und womit rechnen Sie künftig?</p>	<p>Seit dem vergangenen Jahr spüren wir sehr deutlich, dass sich unsere Kunden zunehmend mit alternativen Antriebsvarianten auseinandersetzen. Bei LeasePlan werden wir unseren Kunden zum Thema Elektromobilität in Kürze ein umfangreiches Dienstleistungspaket anbieten. In der Schweiz haben wir nahezu einen flächendeckenden Zugang zu öffentlichen Ladestationen. Unser Angebot beinhaltet aber auch die Installation von Ladestationen beim Unternehmen und/oder zu Hause. Neben der «Hardware» kümmern wir uns auch um die Abrechnungen, sodass der Fuhrparkmanager hier entlastet ist und gleichzeitig aber auch volle Transparenz hat.</p>	<p>Aktuell steigt das Interesse stetig. Wir gehen davon aus, dass mit dem weiteren Ausbau der Ladestationen und der technischen Optimierungen auch in Bezug auf Reichweite die Nachfrage bis ins Jahr 2020 noch stärker zunehmen wird.</p>	<p>Der Anteil am Gesamtbestand ist zwar noch gering, aber durch die steigenden Angebote seitens der Fahrzeughersteller entwickelt sich der Trend zur E-Mobilität rasant. Die Neuzulassungsquote 2018 lag bei über 3%, bis 2022 kann sie sich bis gegen 15% bewegen. Für die Post spielen Elektrofahrzeuge für eine moderne, zukunftsfrüchtige und CO2 neutrale Mobilität eine Schlüsselrolle. Deshalb baut die Post den Einsatz von E-Fahrzeugen in der Paket- und Briefzustellung aus. Post Company Cars als Flottenmanager der Post und Kompetenzzentrum für E-Mobilität wird den Ausbau der E-Fahrzeugflotte aktiv vorantreiben und bei Innovationen vorangehen.</p>	<p>Die Artikulation der Zustimmung für und des Interesses am Einsatz alternativer Fahrzeuge steigt stetig. Wir stellen im Bereich e-Mobility jedoch leider fest, dass es sich dabei häufig nur um Lippenbekenntnissen handelt. Wenn überhaupt, dann werden E-Fahrzeuge nur vereinzelt als Poolfahrzeuge genutzt. Hybrid-Fahrzeuge, allen voran die der asiatischen Hersteller, treffen wir jedoch immer öfters im Flottenbereich an. Einige unserer Kunden setzen bereits auf Hybrid Fahrzeuge oder planen dies in naher Zukunft. Einen Grund dieser Entwicklung sehen wir in der guten TCO (Total Cost of Ownership) Bilanz dieser Fahrzeuge. Die Kunden haben die Chance die Ökobilanz der Flotte zu verbessern, ohne damit den Fokus auf die Kostenoptimierung aus den Augen zu verlieren.</p>
<p>Welche Mobilitätslösungen bieten Sie in Kombination oder als Ersatz zum klassischen Firmenauto an?</p>	<p>Wir sehen teilweise einen wachsenden Bedarf in Hinblick auf schnelle Verfügbarkeit und kürzere Laufzeiten. Hier können wir beispielsweise mit unserem Gebrauchtwagenleasing kurzfristigen Mobilitätsbedarf sicherstellen. Wir schauen uns die Entwicklungen beziehungsweise Trends in der Mobilitätsindustrie sehr genau an und prüfen, ob wir hier unser bisheriges Angebot anpassen oder neue Produkte lancieren sollten. Unser Vorstoss im Bereich der Elektromobilität ist hier ein gutes Beispiel.</p>	<p>Kurzleasing, Langzeitleasing über Inhouse Partner Hertz. So stellen wir für unsere Kunden die Mobilität von 1 Stunde bis 60 Monate sicher.</p>	<p>Mit Poolcar-Sharing können unsere Kunden Kosten optimieren, Ressourcen sparen und Service gewinnen. Das moderne Poolcar-Sharing steigert die Auslastung der Fahrzeuge und senkt die Gesamtkosten des Fuhrparks. Poolcar-Sharing ist die Nutzung eines Fuhrparks durch mehrere Fahrerinnen und Fahrer. Die Fahrzeuge stehen dabei allen Pooling-Teilnehmenden zur Verfügung. Die Auslastung der einzelnen Fahrzeuge wird erhöht und die Effizienz des Fuhrparks gesteigert.</p>	<p>Wir bieten heute schon konzernübergreifend Mobilitätskonzepte an, in denen wir den Mitarbeitenden sogenannte Mobilitätsbudgets zur Verfügung stellen. Mit diesem zur Verfügung gestellten finanziellen Rahmen kann der Mitarbeitende – innerhalb eines gesetzten Budgets – über die SIXT App wählen: vom Carsharing zur Miete bis hin zum Taxi.</p>

Alles aus einer Hand

Full-Service-Leasing bietet alles aus einer Hand. Unsere Marktübersicht vergleicht die wichtigsten Full-Service-Leasing-Anbieter der Schweiz und zeigt übersichtlich ihre Leistungen für Flottenbetreiber.

Marktübersicht: Die Anbieter von Full-Service-Leasing in der Schweiz											
Firmenname	ALD Automotive AG	Alphabet Fuhrparkmanagement (Schweiz) AG	AMAG Leasing AG	Arval (Schweiz) AG	Athlon Switzerland AG	Auto-Interleasing AG	CarNet	Ford Lease	LeasePlan (Schweiz) AG	MF Fleetmanagement AG	Sixt Leasing (Schweiz) AG
Mutterkonzern	Société Générale Group	BMW Group	Careal Holding	BNP Paribas	Daimler AG	AIL Holding AG	Familienbetrieb	Ford Credit (Schweiz) GmbH	LeasePlan Corporation N.V.	Emil Frey Holding AG	Sixt Leasing SE
Jahr der Gründung	2004	1999	1980	2001	2015	1949	1997	2004	1986	2000	2004
Anzahl Mitarbeiter in der Schweiz	20	34	98	70	10	52	22	k.A.	rund 60	25	25
Anzahl Niederlassungen in der Schweiz	2	1	1	2	1	3	1	1	2 (Zürich/ ZH und Lausanne/ VD)	1	1
Anzahl gewerbliche Verträge	4600	8'000	53'000	12'400	>1000	13'500	3400	k.A.	k.A.	> 7'000	6715
Davon Full-Service-Leasing	k.A.	k.A.	14'000	12'400	k.A.	k.A.	1000	k.A.	k.A.	Mehrheit	3418
Davon Finanzleasing	k.A.	k.A.	51'000	0	k.A.	k.A.	0	0	k.A.	k.A.	308
Davon reines Flottenmanagement	k.A.	k.A.	14'000	0	k.A.	k.A.	2400	0	k.A.	k.A.	3969
Anzahl der betreuten Flotten	k.A.	467	700	600	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	> 300	66
Anzahl Flotten mit mehr als 10 Fzg.	k.A.	110	700	235	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	37
Minimale Fuhrparkgrösse	1	10	4	1	1	1	10	1	ab 1 Fahrzeug	Ab 5 Fzg	1
Minimale Vertragslaufzeit (in Monaten)	12	12	6	1	18	12	Keine	12	6	6	12
Kalkulationsart											
Offene Kalkulation	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Geschlossene Kalkulation	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Full-Service-Bausteine											
Reparatur/Wartung	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Reifenersatz	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Reifeneinlagerung	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Mobiler Reifenservice	*	(+)	-	*	*	*	-	-	*	*	*
Treibstoffmanagement/Tankkarte	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Werkstattkontrolle	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Schadenmanagement	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Strafzettelmanagement	*	*	*	*	*	2)	*	*	*	*	*
Analyse/Reporting	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Versicherungsservice	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Steuer	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Ersatzfahrzeuge	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Lieferservice	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Versicherung gegen Rücknahmeschäden	-	*	*	*	*	*	*	-	2)	*	*
Zulassungsservice	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Leistungen											
Sale-and-Lease-Back	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Restwertabrechnung	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Kilometerabrechnung	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Kurzzeitmiete	*	*	-	*	*	*	*	*	*	*	*
Langzeitmiete	*	*	*	*	(Partner)	*	*	*	*	*	*
Fahrzeugbeschaffung	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Fahrzeugverwertung	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Länderübergreifendes Leasing	*	(+)	*	*	*	*	-	-	*	*	*
Gebrauchtwagenleasing	*	*	*	*	*	*	-	*	*	*	*
Vorzeitige Vertragsauflösung	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Reines Fuhrparkmanagement	-	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Fuhrparkanalyse	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Erstellung einer Car Policy	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Erstellung eines Überlassungsvertrages	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Service/Wartung ü. freies Werkstattnetz	*	(+)	-	*	*	*	*	*	*	*	*
Service/Wartung ü. Vertragshändlernetz	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Fuhrparkmanagement											
Länderübergreifender Service	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Fester Ansprechpartner	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
24-Stunden-Service-Hotline	*	*	*	*	1)	*	*	*	*	*	*
Erstellen Fuhrparkverwaltungssoftware	-	-	*	*	-	-	*	*	*	*	*
Ersatzwagen kostenfrei	-	(+)	-	*	*	-	*	*	2)	*	*
Stellung Übergangsfahrzeug	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Onlinedienstleistungen											
Komplette Abwicklung über Web	-	-	*	*	-	*	*	*	*	*	*
Fahrzeugbestellung	-	-	*	*	-	*	*	*	*	*	*
Car Configurator	*	-	*	*	*	2)	*	*	*	*	*
Reporting	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Schadenmeldung	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Gehaltsumwandlungsrechner	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	*
Bemerkungen /Neuheiten	Massgeschneiderte Fuhrparklösungen Individuelle Beratung (TCO-Analyse, Car Policy Beratung, det. Reportings) Innovative Online-Services & Fuhrpark App für Fahrer und Fuhrparkmanager	AlphaElectric, 4 Schritte zur Elektromobilität AlphaDrive; B2E Mitarbeiter-motivationsprogramm AlphaGuide; Mobilitäts-App mit Vertragsinformationen, Schadenreporting, Bargeldrückforderung, Servicepartnersuche u. v.m.				Automatisations- und Prozessstool –Webbasiertes Fahrzeug- Management Dokumenten-Ablage Schnittstellen Lieferanten Bestell- und Rücknahme- prozess Approval-/Budgetprozess	Multi Bidding der Full- Service-Leasing Anbieter Multi Supply im offenen Wettbewerb.	Kooperation mit ALD Automotive, spezialisiert auf KMU-Kunden	Ganzheitliche Mobilitäts- und Car-Policy-Beratung, umfassen- des Onlineangebot diverser Dienstleistungen, z.B. Mobile App für Fahrer, Internet Quota- tion System (IQS), innovatives FleetReporting	Professionelle Analyse von bestehenden Fuhrparksi- tuationen und Ausarbeitung neuer Mobilitätskonzepte; transparen- ter, markenneutraler Anbieter von professionellen Flot- tenfinanzierung und –bewirt- schaftungsmodellen (B2B). -Bietet sichere, kostenopti- mierte Mobilität von 1 Stunde bis 60 Monate. Produktpassung mit Fokus Alternative Antriebe Homepage in 4 Sprachen (D/F/I/E) E-billing Fahrzeugver- zollung Grenzgänger EU	Ganzheitliche und individuelle Leasing- und Flottenlösungen aus einer Hand zu attraktiven Konditionen Hersteller- und banken- unabhängig.

* ja, (+) teilweise, - nein, 1) nur für Konzernmarken, 2) nach Rücksprache, * in Planung/Vorbereitung. Alle Angaben ohne Gewähr.