

«Effizientes Flottenmanagement ohne Downsizing der Leistungen»

Seit zwei Jahrzehnten begleitet die CarNet Management AG als inhabergeführtes Schweizer KMU CFOs im Kostenwettbewerb, unterstützt Flottenmanager bei der Erhöhung der Prozesseffizienz und zeichnet sich als unkomplizierter Helfer für die Nutzer von Firmenfahrzeugen aus. *aboutFLEET* traf CEO Daniel Lanz zum Interview.

aboutFLEET: Was macht die CarNet Management AG?

Daniel Lanz: Wir übernehmen sämtliche Aufgaben eines Flottenmanagers: Vom Einkauf bis hin zum Wiederverkauf und allen treuhänderischen Aufgaben, die sich dazwischen abspielen. Dazu zählen auch Wartungskontrollen, Schadensmanagement oder die Betreuung der Fahrer.

Was sind die Vorteile für die Kunden, im Vergleich zur Selbstverwaltung einer Flotte?

Das Flottenmanagement beinhaltet mittlerweile viele unterschiedliche Teildisziplinen, welche von einer Person kaum alleine gestemmt werden können. Eine effiziente Flottenbetreuung erfordert dementsprechend das Knowhow mehrerer Fachkräfte mit den jeweiligen Kernkompetenzen – Ressourcen welche einem KMU oft nicht zur Verfügung stehen.

Was spricht für CarNet im Vergleich zu anderen Flottenmanagementunternehmen?

Bei CarNet Management steht der treuhänderische Gedanke, verbunden mit der dazugehörigen Transparenz, im Vordergrund. Der persönliche Kontakt mit dem Kunden ist uns zudem sehr wichtig. Des Weiteren kennen wir als KMU die Bedürfnisse anderer KMU sehr genau und können auf Augenhöhe kommunizieren. Last but not least sind wir der einzige Flottenmanager, bei dem der Kunde mit Tania Lanz als COO und mir als CEO die Inhaber direkt am Tisch haben.

Sie unterscheiden zwischen verschiedenen Flottenmodellen. Könnten Sie diese kurz erläutern?

Beim Multi Supply, welches besonders für Grossflotten geeignet ist, werden im Wettbewerbsverfahren die Leistungen sämtlicher Anbieter während der gesamten Vertragszeit verglichen, während beim Multi Biddig die Angebote der Full-Service-Leasing Anbieter verglichen werden.

Das auf Kleinflotten ausgerichtete Single Supply-Modell lässt sich am ehesten mit den Leistungen eines Fullservice-Leasing-Anbieters vergleichen. Auch hier spielt der Wettbewerb, jedoch in einer untergeordneten Rolle, da die Anbieter nur zu Beginn verglichen werden und sich der Kunde anschliessend auf einen Dienstleister im jeweiligen Bereich während der gesamten Vertragslaufzeit einigt.

Beim Cash-Modell finanziert der Kunde die Flotte selbst. Unabhängig davon, ob lediglich die Verwaltung an uns delegiert wird oder mittels Single bzw. Multi Supply die Full-Service-Leasing Anbieter bzw. sämtliche Dienstleister im Wettbewerb stehen.

Wie darf man sich die Zusammenarbeit mit dem Kunden bei einer Neubeschaffung einer Flotte vorstellen?

Zu Beginn setzen wir uns mit dem Kunden an einen Tisch, um dessen Mobilitätsbedürfnis mithilfe unserer Fleet Performance Analysis zu eruieren – und um zu verstehen, wie das jeweilige Unternehmen tickt. Anschliessend durchleuchten wir das bisherige Flottenmanagement und zeigen dem Kunden das entsprechende Optimierungs- und Einsparungspotenzial auf.

Richten Sie sich ausschliesslich an Schweizer Unternehmen oder können auch internationale Firmen von Ihren Dienstleistungen profitieren?

Wir sind in erster Linie auf Schweizer Unternehmen spezialisiert. Für das internationale Fuhrparkmanagement bieten wir Gesamtlösungen unter dem Dach von ARI Fleet, einem global tätigen Flottenmanager. Unsere Kollegen von ARI unterstützen multinationale Flotten bei der Installation von länderübergreifenden Fuhrparklösungen bis hin zum internationalen Flottenreporting.

Arbeitet CarNet nur mit ausgewählten Partnern zusammen oder werden sämtliche



Daniel Lanz, CEO CarNet Management AG.

Dienstleister angefragt?

Wir betreiben kein geschlossenes System, welches einen Anbieter ausschliesst, dies widerspricht auch unseren Grundsätzen des fairen Wettbewerbs. Zur offenen Kommunikation gehört für mich auch, dass sämtliche Anbieter über die Wettbewerbssituation informiert werden. Wir streben aber keine einmaligen Billiglösungen an und möchten den Kunden die beste langfristige Lösung anbieten.

Auf Ihrer Website addiert ein Zähler die Kostenersparnis der CarNet-Kunden. Lässt sich diese so genau beziffern?

Unser Ansporn ist es, dass der Kunde einen Return on Invest von zwei bis fünf Franken erhält. Das heisst: Jeder Franken der in uns investiert wird, soll dem Kunden letztlich eine Ersparnis von zwei bis fünf Franken bringen – ohne dass dabei ein leistungsmässiges Downsizing betrieben wird. ■

CarNet

excellence in fleet management

CarNet Management AG
Zürcherstrasse 6 • 8952 Schlieren ZH
Tel: +41 44 733 60 10
Fax: +41 44 733 60 15
E-Mail: info@car-net.com