








Umfrage Fuhrparkmanagement: Die wichtigsten Anbieter im Gespräch

	Aktuell wird mit einer erhöhten Nachfrage bei E-Autos gerechnet. Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?	Das Schlagwort «Digitalisierung» ist allgegenwärtig. Welche Services können Sie Ihren Kunden in diesem Zusammenhang bieten?	Lässt sich ein Trend hin zu kleineren Fahrzeugen oder kleineren Motorisierungen aufgrund der sinkenden CO ₂ -Grenze sowie des neuen Emissionsmessverfahrens WLTP erkennen?	Welche weiteren Themen halten die Flottenverantwortlichen auf Trab?	Unternehmen:
 <p>Kenneth Aspin Leiter Vertrieb und Marketing Alphabet kenneth.aspin@alphabet.ch</p>	<p>In der Tat steigt in unserem Portfolio von bald 10'000 Fahrzeugen der Anteil an E-Autos stetig an und wir konnten schon gesamte Fahrzeugzyklen erleben und daher gute Erfahrungen sammeln. Besonders interessant zu beobachten ist auch die Situation in der Wiedervermarktung. War der Restwertunterschied zwischen einem Fahrzeug mit Verbrennungsmotor und einem mit hybridem oder elektrischem Motor vor einigen Jahren noch sehr zuungunsten von E-Autos, scheint sich das anzugleichen, was auch in den TCO spürbar wird. Heute können wir für diverse E-Autos sehr kompetitive TCO-Raten anbieten und ergänzen dies im Rahmen von AlphaElectric mit einem 360-Grad-Ansatz. Mit AlphaElectric geniessen unsere Kunden eine vollumfängliche Beratung, die sich von der Fahrzeugauswahl über die Infrastruktur bis hin zur Wartung erstreckt. Die darin enthaltene Mobilitätsanalyse stellt auch sicher, dass die Lösung den operativen Bedürfnissen gerecht wird.</p>	<p>Die Digitalisierung hat Alphabet schon lange beschäftigt. So war Alphabet einer der ersten Full-Service-Leasing-Anbieter, die über eine Smartphone-App namens AlphaGuide die digitale Interaktion mit ihren Fahrern gesucht haben. Inzwischen sind die Angebote in AlphaGuide ausgeweitet worden und erfahren immer wieder weitere Entwicklungen. Zudem sind zahlreiche Onlinedienste auch auf unserer Website in der entsprechenden Rubrik vorhanden. Aber auch für die Fleet Manager unserer Kunden stellen wir beispielsweise mit Alphabet View ein Reporting-Tool zur Verfügung, welches unsere Kunden modular anpassen können. Diese Flexibilität wird in der Berichterstattung sehr geschätzt. Unsere Kunden schätzen an uns, dass wir die Potenziale der Digitalisierung nutzen, ohne dabei auf die Kompetenzen der Menschen und den persönlichen Umgang zu verzichten.</p>	<p>Diese Aussage würde ich nicht pauschal bestätigen. Für Kundengruppen, in denen das Fahrzeug ein relevanter Lohnbestandteil ist, stelle ich fest, dass weiterhin relativ viel Freiraum gewährt wird. Damit stellen Arbeitgeber sicher, dass der motivierende Faktor des Fahrzeugs weiterhin gewährleistet ist im Wissen darum, dass diese Art der extrinsischen Motivation für viele Angestellte mehr Wert darstellt als der entsprechende monetäre Betrag. Für andere Berufsbilder, in denen das Fahrzeug beziehungsweise die Fahrzeugnutzung eine andere ist, trifft dieser Umstand jedoch sicher zu, und wir sind immer daran interessiert, unsere Kunden in solchen Fragestellungen zu beraten.</p>	<p>Zurzeit beeinflusst die Covid-19-Pandemie den gesamten Markt in ungeahnter Weise. Die meisten Angestellten bei uns arbeiten aus dem Homeoffice und scheinen sich gut daran zu gewöhnen. Auch unsere Kunden scheinen dieselbe Entwicklung zu durchlaufen. Ich beobachte mit Freude, wie wir alle uns verständnisvoller füreinander zeigen in dieser ausserordentlichen Lage und es dennoch schaffen, die geschäftliche Tätigkeit zu meistern. Auch wenn ich mir wünschte, dass nicht eine solche Pandemie dafür notwendig gewesen wäre, macht es mich stolz, dass wir – und damit meine ich nicht allein unsere Mitarbeitenden, sondern auch unsere Kunden, unsere Lieferanten und alle, die in den Prozessketten involviert sind – diese Entwicklung machen.</p>	<p>Alphabet ist einer der am schnellsten wachsenden internationalen Anbieter von Business-Mobility-Lösungen für Fahrzeuge aller Marken. In 30 Ländern in Europa, Australien und China werden von Alphabet über 700'000 Personen- und Nutzfahrzeuge verwaltet. Wir kümmern uns seit über 20 Jahren mit grossem Engagement um neuartige und individuelle Mobilitätslösungen für Unternehmen.</p>
 <p>Tim Nothmann Leiter Fleet Management AMAG Leasing AG tim.nothmann@amag.ch</p>	<p>Wir haben für E-Fahrzeuge aller Marken und Hersteller attraktive Konditionen für Kunden und Interessenten. Sowohl Leasingrate, Versicherungsprämie als auch Serviceraten können sich sehen lassen, ausserdem bieten wir demnächst eine kombinierte Tank- und E-Ladekarte an.</p> <p>Aus dem Hause Volkswagen, Audi, SEAT und ŠKODA kommen Fahrzeuge zu attraktiven Preisen mit einer guten Reichweite, die insbesondere für unsere Flottenkunden attraktiv sind.</p> <p>Zusammen mit dem Handel und den Herstellern beraten wir unsere Kunden vollumfänglich zu allen Fragen der Elektromobilität.</p>	<p>Alle Fahrzeuge sind digitalisiert und vernetzt und bieten dem Kunden Dienstleistungen aus dem Auto an. Auch die AMAG Leasing AG ist mit grossen Schritten daran, Prozesse zu automatisieren und zu digitalisieren.</p> <p>Im Flottenbereich bieten wir unseren Kunden einen webbasierten Zugang zu seinen Vertrags- und Fahrzeugdaten. Der Kunde kann sich digital Reports zu seinem Fuhrpark zusammenstellen.</p>	<p>Insbesondere Firmen mit einem Nachhaltigkeitsauftrag in der Car Policy fragen vermehrt danach. Wir rechnen mit einer Veränderung im Nachfrageverhalten der Kunden von klassischen Verbrennern hin zu alternativen Antrieben.</p>	<p>Offen ist die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge, hier stehen die Fuhrparkverantwortlichen vor der Frage, wie die Ladeinfrastruktur beim eigenen Unternehmen implementiert und finanziert werden kann.</p> <p>Nur wenn diese Frage geklärt ist und Fahrzeuge in der firmeneigenen Infrastruktur geladen werden können, sind grosse Firmen mit funktionellen Fuhrparks bereit, auf E-Mobilität zu setzen.</p>	<p>Die AMAG Leasing AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der AMAG Group AG. Gegründet wurde sie 1980 und hatte ihren Sitz von 2002 bis 2019 in Baden-Dättwil (AG). Seit Oktober 2019 liegt der Sitz in Cham ZG. Die AMAG Leasing AG bietet Leasing, Flottenmanagement sowie weitere Dienstleistungen an. Das Geschäft mit Unternehmen, die mehr als 4 Fahrzeuge in ihrem Besitz haben, wächst kontinuierlich.</p>
 <p>Pascal Seeger Managing Director Arval pascal.seeger@arval.ch</p>	<p>Die Entwicklung war bereits seit einigen Monaten absehbar, da sich die Technologie für Elektrofahrzeuge rasant entwickelt hat. Für viele Fahrzeugflotten besteht dadurch erstmals eine reale Alternative zu Benzin- und Dieselfahrzeugen.</p> <p>Daher haben wir uns bei Arval dafür entschieden, proaktiv auf der Angebotsseite entsprechende Dienstleistungen und Services zu entwickeln. So können wir mühelos dem steigenden Kundenbedürfnis nach Elektrofahrzeugen gerecht werden. Daraus entstanden ist unser 360-Grad-Elektromobilitäts-Paket «Arval Electric Mobility». Dieses bietet neben dem Elektrofahrzeug auch individuelle Ladelösungen an. Zusätzlich zur Ladestation werden hierbei auch die automatische Rückerstattung der Stromkosten für Fahrer, Ladekarten und eine ausführliche Beratung abgedeckt. Hierzu ist Arval eine Kooperation mit NewMotion eingegangen, einem führenden Anbieter von Ladenetzwerken in Europa.</p> <p>Ausserdem ist Arval dem Elektromobilitätsverband Swiss eMobility beigetreten. Derzeit setzt Arval (Schweiz) AG im Vergleich zum Marktdurchschnitt überproportional viele Elektrofahrzeuge ab.</p>	<p>Mit «My Arval» haben wir eine digitale Plattform für Flottenmanager und Fahrer entwickelt. Diese ermöglicht es, zahlreiche Prozesse zu digitalisieren und vereinfachen. So konnten z.B. dank des Tools bereits 90 % aller Rechnungsstellungen auf digitalen Versand umgestellt werden. Ausserdem können die Nutzer schnell und unkompliziert Kontakt zu Arval aufbauen. Flottenmanager nutzen dieses digitale Tool rege, da sie damit flexibel zu jeder Zeit ihre Flotte überwachen und steuern können. Sie finden interessante Statistiken, bevorstehende Abliefertermine, Finanzdaten und auch Übersichten zu den wichtigsten Leistungskennzahlen. Doch auch Fahrer profitieren von der Applikation. Sämtliche Dokumente wie Vollmacht, Versicherungskarte, Fahrzeugausweis und Verkehrsübertretungen sind digital archiviert. Ausserdem können Fahrer schnell und einfach die nächstgelegene Arval-Partnerwerkstatt finden und einzelne Services buchen. Ebenso sind dank der Mobile-App nützliche Informationen zum Fahrzeug wie Kontrollschild, Kraftstoffverbrauch und Vertragsende stets griffbereit.</p>	<p>Wir können bei Arval keinen Trend zu kleineren Motorisierungen oder kleineren Fahrzeugmodellen feststellen. Klar erkennbar ist jedoch eine erhöhte Nachfrage nach Fahrzeugmodellen mit alternativen Antrieben. Insbesondere Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybride werden vermehrt angefragt.</p> <p>Bei Arval unterstützen wir unsere Kunden beim Entwickeln eines nachhaltigeren Flottenmanagements durch individuelle Beratung. Aufgrund von Eckdaten wie Nutzungsverhalten, Laufzeit und geforderten Fahrzeugeigenschaften ermitteln wir die ideale Antriebsform für unsere Kunden. Hierbei gewichtet der Faktor Emissionswerte den Entscheid oftmals stärker, als dies in der Vergangenheit der Fall war. Dank zahlreichen neuen Elektro- und Hybridfahrzeugmodellen eröffnet sich Flotten jedoch eine reale Alternative zu kleineren Motorisierungen.</p>	<p>Omnipräsent ist das Thema Energy Transition. Als Massnahme daraus überarbeiten viele Kunden die Car Policy ihres Unternehmens. Diese wandelt sich oftmals von einer reinen Car Policy hin zu einer Mobility Policy. Hierbei werden zusätzlich zum Firmenfahrzeug noch andere Mobilitätsarten inkludiert, was eine umfassendere Tür-zu-Tür-Mobilität ermöglicht. Ein Beispiel hierfür ist SBB Green Class, ein Angebot, in welchem Arval als operativer Partner involviert ist. Neben Elektrofahrzeug und öffentlichem Verkehr erhalten die Kunden hier je nach Abomodell weitere Mobilitätsleistungen wie Car- und Bikesha-ring, Ladeguthaben, Taxivouchers oder auch Park and Rail.</p> <p>Ein weiteres relevantes Thema, welches viele Flottenverantwortliche beschäftigt, ist die Kostenentwicklung. Hierbei werden besonders die Möglichkeiten zum Senken der Gesamtfloottenkosten thematisiert. Arval trägt hierzu bei mit der Beratung zu Total Cost of Ownership (TCO). Bei der Gesamtkostenbetrachtung werden sämtliche Kosten des Fahrzeugs transparent gegenübergestellt und verglichen.</p>	<p>Arval (Schweiz) AG ist spezialisiert auf Full-Service-Leasing und neue Mobilitätslösungen. Arval bietet grossen internationalen Konzernen sowie kleinen Unternehmen oder Einzelhandelskunden flexible Lösungen, die es ermöglichen, nahtlos und nachhaltig unterwegs zu sein.</p>
 <p>Dieter Nigg Managing Director CarNet info@car-net.com</p>	<p>Wir sind voll operativ. So sind Auslieferungen und die Bewirtschaftung ganzer Tesla-Flotten für uns Tagesgeschäft. Die Vorbereitung fokussierte mehrheitlich 3 Themenfelder:</p> <ol style="list-style-type: none"> Lieferantenanbindung im Flottenmanagement: Die konventionellen Autohersteller haben ihre Bestell- und Auslieferprozesse nicht verändert und stützen sich weiterhin auf Import, Aufbereitungszentren und Händlerschaft ab. Spannend war die Integration von neuen Playern, die mit schlankeren und schnelleren Prozessen ihre E-Autos ausliefern. Treibstoffbezug: Bei den TCO kalkulieren wir den Stromverbrauch des Fahrzeuges gemäss Herstellerangaben so, wie sie das von den konventionellen Antrieben mit Benzin und Diesel schon kennen, und rüsten die Fahrzeuge mit E-Tankkarten aus. Hier wird es sich noch zeigen, mit welchem zukünftigen Mittelwert für die Stromkosten wir am nächsten an die Realität herankommen. Ladeinfrastruktur: Die Akzeptanz von E-Mobilität hängt von Ladeinfrastruktur und Reichweite ab. Es braucht bei den Kunden noch Teilprojekte, um auf Firmengeländen sowie Privatgrundstücken Ladeinfrastrukturen hochzufahren. 	<p>Als erster Schritt wurde im Jahr 2018 die REST-API-Schnittstelle für die automatisierte Lieferantenanbindung ins CarNet Central Fleet Management System (CFMS) aufgeschaltet. Die Öffnung der Schnittstelle erlaubt es Lieferanten, für den Datentransfer und den Datenabgleich programmieren zu können. Darauf aufbauend bieten wir seit 2019 unseren Kunden digitalisierte Module, auch für selbst verwaltete Flotten: Im Basismodul werden die Fahrer- und Fahrzeugdaten in der Cloud bereitgestellt und in Mutationsrelevanz zueinander gebracht. Dazu stehen 5 weiterführende Module zur Verfügung: Schadenfallmanagement mit dem Fokus «Reparieren statt ersetzen», Tankkartenmanagement mit vollem Front-End-Rabatt, Reifenmanagement mit Grossflottenkonditionen, Fahrzeugverkauf im Wettbewerbsverfahren über B2B-Börsen sowie Qualitätssicherung von Leasingverträgen mit automatisierten Vorschlägen für Vertrags-Rekalkulationen. Das bedeutet für den Kunden, dass er 6 Themenbereiche des Flottenmanagements voll automatisiert über digitalisierte CarNet-Services abwickeln kann.</p>	<p>Ja und nein. Im Bereich Poolfahrzeuge und Carsharing ist der Trend zu kleineren Fahrzeugen bereits Realität und die damit verbundene E-Mobilität in urbanen Zentren die energieeffizienteste. Der Bereich Servicefahrzeuge wandelt sich weiterhin bei vielen Kunden hin zu rollenden Werkstätten und Ersatzteillagern. Hier stehen wir eher im Gegenteil von genügend maximaler Zuladung und ausreichend Ladevolumen. Bei Aussendienst- und Kaderfahrzeugen findet gerade ein Ausbalancieren der bisherigen CO₂-Grenzen mit den neuen Werten nach WLTP in der Car Policy des jeweiligen Unternehmens statt. Es wäre schwierig, den Mitarbeitenden erklären zu müssen, warum andere Kollegen im Jahr 2019 ihre Fahrzeuge nach den CO₂-Grenzen auswählen konnten, sie dasselbe Fahrzeug 2020 aber nicht beziehen dürfen, da es nun nach WLTP-Messung über der CO₂-Grenze liegt. In diesem Bereich befinden wir uns noch kurzfristig in einer Übergangszeit, da sich hier kein Trend zu kleineren Fahrzeugen erkennen lässt, die Motorisierungen jedoch fortlaufend effizienter werden.</p>	<ol style="list-style-type: none"> Modellvielfalt und Restwerte Für die anstehenden Jahre erwarten wir eine Überflutung des Marktes mit E-Fahrzeugen (und noch weiter optimierten konventionellen Antrieben). Wie sich dabei die Restwerte der heutigen «E-Pionierfahrzeuge» verhalten werden und wie die Supply Chain bei der Modellübersicht in der fachlichen Tiefe aktuell gehalten werden kann, wird ein sportliches Thema. Politik Schliessen die urbanen Wirtschaftszentren ihre Durchgangssachsen oder lokalen Strassen für den Individualverkehr mit Verbrennungsmotoren, müssen die Flottenverantwortlichen in der Lage sein, im Rahmen einer Taskforce ihre Flottenstruktur schnell umzubauen. Im Bereich der politischen Mitarbeit hat der Flottenbesitzerverband keine Relevanz erlangt, die ist auf nationaler Ebene eher bei den Importeuren über auto-schweiz auszumachen. Auf kantonaler Ebene sowie auf Gemeindeebene sehe ich in Zukunft die Gewerbeverbände zu diesem Thema politisch stark eingebunden. 	<p>Als inhabergeführtes Schweizer KMU begleitet CarNet CFOs und Einkaufsabteilungen im Kostenwettbewerb. Wir unterstützen Flottenmanager bei der Erhöhung der Prozesseffizienz und sind unkomplizierte Helfer für die Fahrer von Firmenfahrzeugen – neutrales Full-Service-Flottenmanagement seit 1998.</p>

	Aktuell wird mit einer erhöhten Nachfrage bei E-Autos gerechnet. Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?	Das Schlagwort «Digitalisierung» ist allgegenwärtig. Welche Services können Sie Ihren Kunden in diesem Zusammenhang bieten?	Lässt sich ein Trend hin zu kleineren Fahrzeugen oder kleineren Motorisierungen aufgrund der sinkenden CO ₂ -Grenze sowie des neuen Emissionsmessverfahrens WLTP erkennen?	Welche weiteren Themen halten die Flottenverantwortlichen auf Trab?	Unternehmen:
 <p>Balz Eggenberger Managing Partner fleetcompetence Group balz.eggenberger@fleetcompetence.com</p>	<p>Die fleetcompetence Group begleitet seit längerer Zeit im In- und Ausland Unternehmen, die bei diesem Thema eine Vorreiterrolle übernehmen möchten. So konnten wir in den letzten Jahren ein grosses Know-how beim Thema Elektromobilität aufbauen. Es geht ja beim Thema Elektromobilität nicht nur um die Auswahl des geeigneten Firmenfahrzeuges mit Elektroantrieb, sondern auch um Fragen der Infrastrukturanpassung am Firmensitz und allenfalls am Wohnort des Mitarbeiters. Dann spielen auch Anreizsysteme und Steuerthemen eine wichtige Rolle. Ganz besonders spannend, aber auch sehr komplex sind zum Beispiel die vielfältigen Fördermassnahmen, die es diesbezüglich bereits heute in der Schweiz gibt. Dank des bereits vorhandenen Know-how und dank eines regen und regelmässigen Austauschs mit geeigneten Ansprechpartnern im In- und Ausland können wir sicherstellen, dass wir unsere Kunden mit einer ganzheitlichen Betrachtung bestmöglich beim Thema Elektromobilität unterstützen können.</p>	<p>Als Beratungsunternehmen versuchen wir vor allem eine Übersicht zu bekommen, welche Unternehmen im Bereich Flotten- und Mobilitätsmanagement interessante digitale Dienstleistungen anbieten. Vor allem im Bereich Mobilitätslösungen rechnen wir in nächster Zeit mit interessanten Entwicklungen. Hier bildet sich derzeit auch eine Nachfrage von Unternehmensseite nach interessanten neuen Mobilitätslösungen, auf die von den Mitarbeitern per Smartphone (App) zugegriffen werden kann und über welche verschiedene Mobilitätsangebote abgerufen und im Rahmen eines vorgegebenen Budgets auch gebucht werden können.</p>	<p>Hier spüren wir vor allem sehr grosse Unsicherheit bei den betroffenen Unternehmen. Die gut gemeinten tiefen CO₂-Vorgaben in vielen bestehenden Car Policies erlauben es nach der Einführung des neuen Messverfahrens WLTP oftmals nicht mehr, die Fahrzeuge mit den Motorisierungen zu beschaffen, die eigentlich für die Ausübung der beruflichen Tätigkeit benötigt würden. Die CO₂-Werte vieler gebräuchlicher Flottenfahrzeuge sind seit WLTP teilweise markant gestiegen. Was also tun? Die Vorgaben in der Car Policy anheben, die Werte tief lassen und Firmenfahrzeuge mit einem besseren (tieferen) CO₂-Wert auswählen? Oder den Anteil der Elektrofahrzeug in der Flotte erhöhen, um so den durchschnittlichen CO₂-Ausstoss positiv zu beeinflussen? Das sind die Fragen, die derzeit viele Unternehmen beschäftigen. Die Marktstudie Car Policy 2019 hat gezeigt, dass genau bei diesem Thema über 50% der befragten Unternehmen noch unschlüssig sind. Das zeigt auch, dass sich viele Unternehmen momentan genau bei diesem Thema in einem grossen Dilemma befinden.</p>	<p>Ein dominantes Thema dürfte sicher das Coronavirus und damit die kurz- bis mittelfristigen Folgen für das Reiseverhalten sein. In den letzten Jahren gab es viele interessante Artikel über das moderne Mobilitätsverhalten. Oft lautete die Devise «Weg von der individuellen Mobilität hin zum öffentlichen Verkehr, zu Sharing-Modellen, zu Fahrgemeinschaften etc.». Die aktuellen Entwicklungen rund um das Thema Coronavirus dürften nun aber in vielen Fällen zu einem gegenteiligen Verhalten führen. Oder wer hat (noch) Lust, in einem überfüllten Zug oder Bus zur Stosszeit zur Arbeit zu fahren? In Zukunft wird auch das Thema «Mobilität vermeiden» stark an Bedeutung gewinnen. Kann nicht vermehrt von zu Hause aus gearbeitet werden? Die technischen Mittel, um von physischer Präsenz bei Meetings abzusehen, existieren seit langem. Durch solche Entwicklungen würde automatisch auch die Mobilität eingedämmt. Je nach weiterem Verlauf der Corona-Epidemie dürfte es in den nächsten Monaten im Bereich Mobilität zumindest kurz- bis mittelfristig zu einschneidenden Veränderungen und Anpassungen kommen.</p>	<p>Die fleetcompetence Group unterstützt Unternehmen mit Fahrzeugflotten bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien zum internationalen Flottenmanagement. Hierzu hat die fleetcompetence Group weltweit ein Partnernetz mit 55 spezialisierten und erfahrenen Flottenexperten aufgebaut.</p>
 <p>Herbert Konrad Leiter Key Account Fleet Ford hkonra10@ford.com</p>	<p>Ford wird allein dieses Jahr die stattliche Anzahl von 14 elektrifizierten Modellen auf den Markt bringen. Gestartet wurde bereits mit der Einführung des Ford Explorer mit Plug-in-Hybrid-Technologie (PHEV) und dem neuen Ford Puma, den wir als Mildhybrid (MHEV) anbieten. Der neue Ford Kuga, unser europäischer Verkaufsschlager von Ford, wird mit gleich drei verschiedenen Hybrid-Antriebs-Alternativen Ende März auf den Schweizer Markt kommen: als Kuga Plug-in-Hybrid, als Kuga EcoBlue-Hybrid (Mildhybrid) und als Kuga Hybrid (Vollhybrid). Die Modelle Focus und Fiesta MHEV, der Transit und der Tourneo Custom als PHEV wie auch der Transit als MHEV folgen ebenfalls in Kürze, und gegen Jahresende wird der vollelektrische Mustang Mach-E seine Markteinführung haben. Die Bedürfnisse unserer Kunden bezüglich E-Mobilität werden wir also sowohl im Pkw- wie auch im Nutzfahrzeugbereich gut abdecken können.</p>	<p>Teil der Unternehmensstrategie ist es, moderne Konnektivitätsfunktionen für Personenkraftwagen wie auch für Nutzfahrzeuge anzubieten. Deshalb hat Ford das FordPass-Connect-Modem eingeführt. Diese Technologie ermöglicht es Fuhrparkverantwortlichen, die laufenden Einsatzkosten ihrer Fahrzeuge durch Lösungen wie Ford Telematics und Ford Data Service – die noch in diesem Jahr auf den Markt kommen – zu senken. Dem gleichen Zweck dient die ganz neue App «Ford-Pass Pro», die ab sofort im Apple App-Store sowie auf Google Play kostenlos heruntergeladen ist und sich insbesondere an kleinere Firmen und selbst fahrende Transit-Besitzer wendet. Darüber hinaus steht das Kommunikations- und Entertainmentssystem Ford SYNC3 zur Verfügung. Es lässt sich über simple Sprachbefehle oder auch Wisch- und Ziehbewegungen auf dem 8 Zoll grossen Touchscreen bedienen. Das Ford MyKey-System wiederum erlaubt es Flottenmanagern, über einen programmierbaren Zweitschlüssel die Höchstgeschwindigkeit oder auch die Lautstärke der Audioanlage einzuschränken sowie das Ausschalten von Sicherheitssystemen zu unterbinden.</p>	<p>Tiefere CO₂-Werte bedeuten in der Regel auch einen tieferen Verbrauch und in der Folge für das Unternehmen niedrigere Kosten, was schon immer wichtig war. Jedoch ist, abhängig vom Einsatzzweck der Fahrzeugflotte, ein Downsizing oft nicht möglich. In der Tat ist aber ein Trend zu einer effizienteren Motorisierung klar erkennbar. Unsere mehrfach preisgekrönten 1,0-Liter-EcoBoost-Benziner, die in Verbindung mit einem 48-Volt-Mildhybrid-System bei verschiedenen Personenkraftwagen sowie bei unseren leichten Nutzfahrzeugen zum Einsatz kommen, sind führend, wenn es um Effizienz und Wirtschaftlichkeit geht.</p>	<p>Die Herausforderungen im Markt sind nach wie vor gross. Viele Firmenkunden sind noch unschlüssig, wie sie das Thema Elektromobilität in ihren Betrieben umsetzen wollen und können. Die Herausforderungen für die Hersteller und Importeure bezüglich CO₂-Vorgaben sind gross und können nur eingehalten werden, wenn auch Firmenkunden ihre Flotten elektrifizieren. Diese Diskussionen und die entsprechende Angebotserstellung halten uns ebenso auf Trab wie neue Mobilitätsformen, beispielsweise neue Auto-Abo-Angebote oder Long-Term-Rental-Möglichkeiten. Diese bringen Chancen, aber auch Herausforderungen für das nach wie vor intensive Wettbewerbsumfeld des Flottenbusiness. Ganz neu hinzu kommen die Herausforderungen aufgrund des Coronavirus, die unsere Wirtschaft und vor allem die Tourismusbranche inklusive der Vermieter von Fahrzeugen sehr hart treffen. Welche Auswirkungen dies auf unser Geschäft im Jahr 2020 haben wird, ist zum Zeitpunkt dieser Umfrage noch sehr schwierig zu beantworten, doch dass dies nicht ohne Auswirkungen bleiben wird, ist heute schon klar.</p>	<p>Die Ford Motor Company ist ein globales Unternehmen mit Sitz in Dearborn, Michigan (USA). Das Unternehmen konstruiert, fertigt, vermarktet und wartet die gesamte Palette von Autos, Lkws, SUV und Elektrofahrzeugen der Marke Ford sowie Luxusfahrzeuge der Marke Lincoln. Ford beschäftigt weltweit rund 190'000 Menschen.</p>
 <p>Bernd Bäßner Commercial Director LeasePlan bernd.baeszner@leaseplan.com</p>	<p>Wir haben für unsere Kunden ein Rundumpaket geschnürt. Neben dem reinen Elektroauto im Full-Service-Leasing bieten wir über einen Ladechip Zugang zu über 4500 Ladepunkten in der Schweiz (mehr als 130'000 in Europa) sowie Ladestation für das Unternehmen oder auch den Fahrer zu Hause. Als markenunabhängiger Flottenmanager bieten wir zudem schnellen Zugriff auf eine breite Auswahl von batterieelektrischen sowie Plug-in-Hybrid-Fahrzeugen an. Unser Team ist geschult und kann unsere Kunden in Bezug auf die für ihn passende Lösung beraten. Hier kommt es auf den jeweiligen Einsatzzweck des Firmenfahrzeuges an. Neben batterieelektrischen Fahrzeugen können ebenfalls Plug-in-Hybride eine berechtigte Ergänzung des Fuhrparks darstellen. Dennoch wird der bislang im Flottengeschäft dominierende Diesel auch nach wie vor bei vielen Fahrprofilen die sinnvollste Lösung bieten. Vor dem Hintergrund der Vielzahl möglicher Antriebsformen ist eine gute Beratung unter Berücksichtigung aller relevanten Parameter entscheidend.</p>	<p>LeasePlan investiert derzeit stark in das Thema Digitalisierung. Im Zusammenhang mit dem zuvor genannten Rundumpaket im Bereich der Elektromobilität ist eine App unverzichtbar. Weiterhin kann der Kunde auch in einem Portal die Ladevorgänge seiner Flotte einsehen und sich Reports downloaden. Zusätzlich werden wir im Verlauf dieses Jahres noch ein desktopbasiertes Fahrerportal, My LeasePlan, lancieren. In der Desktopversion und als Mobile App (Android und iOS) kann der Fahrer die gängigen Aufgaben wie Kilometerstandeingabe, Planung von Garagenterminen usw. autonom erledigen. Neben einer verbesserten User Experience werden zusätzliche Funktionen wie Reifenwechsel und Fahrzeugrückgabe in klaren Schritten abgehandelt, wobei der Fahrer durch den Prozess geführt wird. Bereits Ende letzten Jahres konnten wir unseren Kunden mit My Fleet den Nachfolger unseres bisherigen Fleetreportings für den Flottenmanager zur Verfügung stellen. My Fleet bietet unter anderem eine technisch weiterentwickelte Plattform, zahlreiche neue Anwendungen sowie Features und eine benutzerfreundlichere Oberfläche.</p>	<p>Wir sehen derzeit eine starke Zunahme der Bedeutung der CO₂-Emissionen bei der Fahrzeugauswahl. Dies muss nicht zwangsläufig mit kleineren Fahrzeugen oder Motorisierungen einhergehen. Batterieelektrische oder auch Plug-in-Hybride erscheinen hier auf den ersten Blick zunächst aufgrund der Verbrauchsangaben nach WLTP als der Schlüssel zur Lösung. Dennoch ist gerade bei Letzteren Vorsicht geboten. Zum einen ist entscheidend, ob das Fahrzeug in einem üblichen Mix aus Stadtverkehr, Landstrasse und Autobahn benutzt wird oder primär doch auf der Langstrecke mit hohem Autobahnanteil eingesetzt wird. Zum anderen kann der Verbrauchsvorteil gegenüber einem Fahrzeug mit herkömmlichem Verbrennungsmotor nur durch regelmässiges Laden der Batterie erreicht werden. Wir sehen nach wie vor auch eine starke Nachfrage nach SUV in allen Grössenklassen, wo der Dieselmotor hilft, die CO₂-Werte zu reduzieren. Bei modernen Dieseln mit zum Beispiel doppelter SCR-Reinigung sind damit Stickoxide kaum mehr ein Thema, was für die tatsächliche Umweltbilanz entscheidend ist.</p>	<p>Das Problem des Coronavirus ist momentan in seiner Grösse sowie Komplexität ein herausforderndes Thema für Flottenmanager, die tagtäglich dafür verantwortlich sind, dass ihre Unternehmen auch in diesen schwierigen Zeiten in Bewegung bleiben. Wir bei LeasePlan hatten hierzu bereits sehr frühzeitig ein Stress-Szenario ausgearbeitet, um sicherzustellen, dass unsere Mitarbeiter von zu Hause aus wie gewohnt unsere Dienstleistungen erbringen können. Gleichzeitig sind wir mit unseren Partnern und Lieferanten im stetigen Austausch, um unseren Kunden den bestmöglichen Service bieten zu können. Die Sicherstellung der Mobilität in der Corona-Krise hat momentan Priorität und überlagert andere wichtige Fragestellungen wie beispielsweise die Verbesserung des CO₂-Fussabdrucks mit klarem Blick auf die Total Cost of Ownership (TCO). Die Antworten zu den vorherigen Fragen haben aber auch gezeigt, dass die Gemengelage zwischen Mobilitätsbedarf, CO₂-Fussabdruck und TCO sehr umfassend ist und einer detaillierten sowie insbesondere individuellen Betrachtung bedarf. Da es hier nicht die «One size fits all»-Lösung gibt, ist eine detaillierte Analyse der Mobilitätsanforderungen nötig sowie aus unserer Sicht ratsam.</p>	<p>LeasePlan ist die weltweit führende Finanzdienstleisterin im Bereich Fuhrparkmanagement und Full-Service-Leasing. Mitarbeiter/-innen an den Standorten in Zürich und Lausanne wirken an der weltweiten LeasePlan-Mission mit, innovative sowie nachhaltige Leasing-Lösungen immer dann anzubieten, wenn sie gebraucht werden.</p>
 <p>Roger Merki CEO MF Fleetmanagement roger.merki@mf-fleetmanagement.ch</p>	<p>Wir spüren schon länger eine steigende Nachfrage im Bereich E-Fahrzeuge. Aufgrund der sehr aktuellen Diskussionen rund um die Klimaerwärmung geht der Trend neben Elektrofahrzeugen auch in die Richtung alternative Antriebe wie Hybrid, Wasserstoff oder Biogas. Auf diese neuen Bedürfnisse sind wir vorbereitet. Wir richten unser Angebot so aus, dass alle Kundenbedürfnisse abgedeckt werden können, und informieren uns neben den eigentlichen Themen der Elektrofahrzeuge auch um Nebenschauplätze wie die Besteuerung von Elektromobilität. Wir bieten einen Rundumservice: von der professionellen Beratung, dem Support und Partnerschaften im Bereich Ladestationen bis hin zum Versorgen unserer Kunden mit Elektrotankkarten. Wir blicken heute schon auf Erfolge zurück und sind stolz darauf, reine Elektroflotten finanzieren, betreuen und verwalten zu dürfen.</p>	<p>Gerade in Zeiten wie diesen gewinnt die Digitalisierung immer stärker an Bedeutung. Unsere Kunden profitieren von einem vollumfänglichen Onlinereporting, der Möglichkeit, via E-Bill die Rechnungen zu begleichen, und nutzen rege unsere Fahrer-App, welche online wie auch offline rund um die Uhr genutzt werden kann. Des Weiteren kommunizieren wir vermehrt via moderne Technologien wie Microsoft Teams mit unseren Kunden und bieten Lösungen an im Bereich «paperless» und «Digital Signature». Abgerundet wird das Angebot mit technologischen Innovationen wie Front End, mit welchem unsere Kunden in ausgewählten Garagen direkt vor Ort eine Full-Leasing-Richtofferte für ihr Wunschfahrzeug erhalten.</p>	<p>Dies verhält sich ähnlich wie der Trend zu Elektromobilität. Wir alle nehmen die hochgesteckten Umweltziele ernst und versuchen unseren Teil dazu beizutragen. Das Downsizing der Motoren ist nur ein Aspekt. Seit den neuen CO₂-Werten durch WLTP waren viele Kunden dazu gezwungen, ihre Car Policies, generell die Kriterien für Dienstfahrzeuge, neu zu überdenken. Das Angebot für CO₂-freundliche Fahrzeuge mit einem Ausstoss von weniger als 95 g/km schränkt die Fahrzeugpalette massiv ein. Umso erfreulicher ist es, dass die Hersteller laufend neue Modelle auf den Markt bringen. Wir als Fuhrparkspezialisten stehen unseren Kunden zur Seite und beraten diese optimal und lösungsorientiert bei der Firmenfahrzeugstrategie.</p>	<p>Aktuell hält uns wohl alle das Thema Corona auf Trab. Daneben ist das neue Bedürfnis nach ganzheitlicher Mobilität für Flottenverantwortliche wie auch für uns eine nicht abnehmende, doch auch sehr spannende Herausforderung. Grenzgänger-Fragen beschäftigen ebenfalls auch heute noch viele Unternehmen. Es geht in vielen Branchen ohne ausländische Spezialisten kaum mehr. Doch diese stellen viele Schweizer Firmen in Bezug auf zollrechtliche, mehrwertsteuerrechtliche, aber auch steuerrechtliche Fragen vor fast unlösbare Probleme. Umso wichtiger wird in diesen Fällen der professionelle Support von Flottenprovidern, welcher sicherstellt, dass auch Grenzgänger-Fahrzeuge ordnungskonform auf den Strassen unterwegs sind. Des Weiteren werden aktuell die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen und die Kostenkontrolle im Vordergrund stehen. Wir hoffen, dass sich die Krise bald abflacht und wir den normalen Betrieb wiederaufnehmen können.</p>	<p>Die MF Fleetmanagement AG operiert seit August 2013, als 100-prozentige Tochtergesellschaft der Emil Frey-Gruppe, im Glattpark (Opfikon). Unsere langjährigen Mitarbeitenden kümmern sich mit viel Freude um die anspruchsvollen Bedürfnisse unserer Kunden.</p>

	Aktuell wird mit einer erhöhten Nachfrage bei E-Autos gerechnet. Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?	Das Schlagwort «Digitalisierung» ist allgegenwärtig. Welche Services können Sie Ihren Kunden in diesem Zusammenhang bieten?	Lässt sich ein Trend hin zu kleineren Fahrzeugen oder kleineren Motorisierungen aufgrund der sinkenden CO ₂ -Grenze sowie des neuen Emissionsmessverfahrens WLTP erkennen?	Welche weiteren Themen halten die Flottenverantwortlichen auf Trab?	Unternehmen:
 <p>Marcel Ingold Leiter Sales und Markt, Mitglied der Geschäftsleitung Post Company Cars AG marcel.ingold@post.ch</p>	<p>Die Post Company Cars AG bewirtschaftet bereits seit Jahren die grösste Dreiradflotte der Schweiz (über 6000 Fahrzeuge) und führt auch ein Portfolio an Elektro-Lieferfahrzeugen und Elektro-Personenfahrzeugen. Seit Jahren setzen wir auf nachhaltige Mobilitätslösungen und können in Zusammenarbeit mit der Immobilienabteilung der Post CH AG Lade- und Mobilitätslösungen aus einer Hand anbieten.</p>	<p>Hier setzt die Post Company Cars AG auf Lösungen im Kontext: Sharing, Telematik und Digitalisierung der Kundenprozesse und Kundenschnittstellen.</p>	<p>Ja, absolut. Unsere grössten Kunden setzen auf Nachhaltigkeit und haben die Roadmap Elektromobilität 2022 des Bundes sowie die internationale Initiative «EV100» (Electric Vehicles) unterzeichnet. Entsprechende Car Policies (welche eine CO₂-Reduktion vorsehen) dürfen wir im Auftrag unserer Kunden umsetzen.</p>	<p>Unsere Flottenmanager beschäftigen aktuell folgende Themen: – die Auswirkungen des Coronavirus; – Mobilitätslösungen für die Zukunft (Sharing, Mobilitätsbudgets etc.); – E-Mobilität vs. FABI. In all diesen Punkten finden die Flottenverantwortlichen unserer Kunden bei der Post Company Cars AG eine kompetente Beratung.</p>	<p>Unsere Kunden bieten wir alle Dienstleistungen aus einer Hand: Einkauf, Beschaffung, Finanzierung, Versicherung, Instandhaltung, Reparatur, Sharing, Telematik, Treibstoffmanagement und Wiederverkauf. Die Kunden wählen aus dem modularen Angebot die für sie passende Leistung. Wir sind führend im Bereich von Mobilitätslösungen und weisen eine langjährige Kompetenz im Bereich der E-Mobilität aus.</p>
 <p>Rebecca Berghaus Director (International) Sales Sixt Leasing (Schweiz) rebecca.berghaus@sixt-leasing.com</p>	<p>Auch wir stellen eine erhöhte Nachfrage in diesem Bereich fest und haben unter anderem unsere Wartungs- und Verschleisspauschalen überarbeitet und angepasst. Die Berücksichtigung der neuen Anforderungen ermöglicht es uns, attraktive Service- und Wartungspauschalen für E-Fahrzeug-Nutzer anbieten zu können. Erweitert wird unser Angebot durch E-Tankkarten, welche die Basis des gewohnten Standards aller fuhrparkrelevanten Kennzahlen für Fleetmanager und Kostenverantwortliche bilden. Die anhaltenden Veränderungen und die permanente Weiterentwicklung in dem Bereich der E-Mobilität werden von uns auch weiterhin zum Besten unserer Kunden genutzt. Die Sixt Leasing (Schweiz) AG arbeitet fortlaufend an der Optimierung ihrer Produkte und Dienstleistungen, um ihre Kunden mit den besten Fuhrparkmanagementlösungen versorgen zu können. Insbesondere im Bereich der E-Mobilität, mit all ihren Facetten und regelmässigen Veränderungen, ist dies ein stetiger Prozess, und wir freuen uns, uns sowie unsere Produkte und Dienstleistungen immer wieder zu hinterfragen.</p>	<p>Die Sixt Leasing (Schweiz) AG war bereits Vorreiter im Bereich der Online-Leasing-Bestellung für den Geschäftsbereich Online Retail in der Schweiz. Dies betrifft zunächst das Privatkundengeschäft. Im Bereich von Kleingewerbe und Crossflotten bieten wir mit unserem digitalen Reporting-Tool auch ein umfangreiches Tool für unsere Kunden an. Das Reporting-Tool, für Fleetmanager und Kostenverantwortliche, ermöglicht zeitnahe Reaktionen auf ungewollte Entwicklungen und das Vermeiden ungeplanter Kosten. Selbstverständlich stehen unsere persönlichen Key Account Manager unseren Kunden dennoch weiterhin beratend und unterstützend zur Seite. Dies gewährleistet neben der fortschreitenden Digitalisierung weiterhin einen engen persönlichen Bezug zwischen der Sixt Leasing (Schweiz) AG und unseren Kunden. Auch wir entwickeln uns in die Digitalisierung und sehen es als einen anhaltenden Prozess mit unzähligen Chancen und Potenzialen, weitere Produkte und Dienstleistungen zu digitalisieren.</p>	<p>Diesen Trend stellen wir eindeutig ebenfalls fest, wobei es hier zu unterscheiden gilt zwischen Anfragen und/oder (internationalen) Ausschreibungen und der tatsächlichen Eindeckung im Bedarfsfall. Für die Anfragen und Ausschreibungen stellen wir fest, dass Einkäufer, Fuhrparkleiter und Verantwortliche die klassischen Modelle gemäss den unterschiedlichen Nutzer- und Budgetgruppen weiterhin anfragen, jedoch proaktiv Alternativen wünschen, um beispielsweise Bonus-Malus-Systeme einzuführen. Je nach Verwendung der Fahrzeuge, Stichwort Vielfahrer, bleibt es allerdings häufig noch bei den klassischen Modellen. Sicherlich begründet sich dies aktuell noch damit, dass es sich bei vielen Fahrzeugen um einen Gehaltsbestandteil handelt und/oder die Privatnutzung Einfluss auf die Entscheidung der Nutzer hat. Einfacher und auch tatsächlich häufiger werden unternehmensseitig ganze Flotten, Stichwort weisse Flotte, auf kleinere Motorisierungen umgestellt. Hier ist die Umsetzung selbst gesteckter Unternehmensziele hinsichtlich Umweltziele deutlich einfacher.</p>	<p>Die klassischen Themen des Fuhrparks haben auch weiterhin Bestand im Daily Business der Fuhrparkleiter und Flottenverantwortlichen. Dies sind die Nutzerkommunikation, das Schadenmanagement, die Optimierung der Logistikprozesse, um das Tagesgeschäft der Nutzer so wenig wie möglich zu beeinflussen und selbstverständlich die Fuhrparkkosten zu optimieren. Hier ist ein erfahrener und starker Partner für den Fuhrpark von grossem Nutzen. Dies spiegeln uns unsere Kunden in unseren jährlichen Gesprächen unverändert wider. Aber auch neue Themen gewinnen merklich an Relevanz: alternative Mobilität in den urbanen Regionen, Mobilitätsbudgets und digitalisierte Prozesse. Fuhrparklösungen heissen derweil nicht mehr «Serviceflotte und Motivationsflotte», sondern stellen eine Ausschöpfung aller am Markt erhältlichen Lösungen dar. Hierbei mit Rat und Tat zu unterstützen, ist eines der wichtigsten Ziele der Sixt Leasing (Schweiz) AG.</p>	<p>Die Sixt Leasing (Schweiz) AG ist eine der führenden hersteller- und bankenunabhängigen Full-Service-Leasing-Gesellschaften und bietet Firmen – wie auch Privatkunden – ein attraktives Fahrzeugleasing verknüpft mit hochwertigen Serviceleistungen. Statt herkömmlicher Standardangebote entwickelt Sixt Leasing einzigartige Mobilitätskonzepte im Rahmen individueller Fuhrparkmanagementlösungen.</p>
 <p>Philipp Lesemeister Managing Director Sixt Mobility Consulting philipp.lesemeister@mobility-consulting.com</p>	<p>Wir haben schon seit 2019 Produkte im Portfolio, die es den Flottenkunden ermöglichen, ihre E-Autos nahtlos in den bestehenden Fuhrpark zu integrieren. Dabei arbeiten wir mit Top-Partnern zusammen, welche die Ladeinfrastruktur betreiben. Neu haben wir eine E-Tankkarte auf den Markt gebracht, die sich exklusiv an die Fahrer von E-Autos richtet. Bisher war die Abrechnung des Ladestroms von E-Autos schwierig und undurchsichtig – mit der E-Tankkarte ändert sich das jetzt. Wir setzen auf eine intelligente Wallbox, die es möglich macht, den individuellen Stromverbrauch exakt zu bestimmen, auch bei mehreren Parteien im Gebäude. Es wird nur der tatsächlich bezogene Strom verrechnet – egal, ob das Fahrzeug zu Hause, unterwegs oder an der Arbeit geladen wird. Wir bei Sixt organisieren, planen und installieren die Infrastruktur für unsere Kunden gemeinsam mit unseren Partnern und kümmern uns auch um die amtliche Bewilligung und etwaige Fördermittel.</p>	<p>Mit unserer App «The Companion» begleiten wir alle Fahrzeugnutzer rund um die Uhr digital und geben ihnen alle wichtigen Informationen in die Hand. Die App erinnert rechtzeitig daran, ein neues Auto zu bestellen, zeigt die Partnerwerkstatt in der Nähe, ermöglicht Smart Payment an der Zapfsäule und gibt mit animierten Bildern Hilfestellung, was im Falle eines Unfalls zu tun ist.</p> <p>Ausserdem bieten wir die digitale Fahrzeugakte mit Real-Time-Zugriff auf die gesamte Kostenstruktur des Fuhrparks. Das schafft hohe Transparenz für Fuhrparkmanager. Last, but not least haben wir wie schon erwähnt unsere neue digitale E-Tankkarte lanciert, die eine kleine Revolution einleitet. Unser Ziel ist es, Fuhrparkmanagern und Flottenverantwortlichen digitale Lösungen an die Hand zu geben, damit sie über die verschiedenen Aspekte der Fahrzeugflotte jederzeit informiert sind und entsprechend handeln können.</p>	<p>Wir können einen Trend erkennen hin zu Modellen mit geringerem CO₂-Ausstoss. Was nicht heisst, dass die Motorisierung kleiner wird.</p>	<p>Momentan ist die digitale Transformation der Prozesse ein grosses Thema – so kann zum Beispiel die digitale Rechnungsprüfung und Rechnungszahlung noch effizienter, transparenter und aktueller erfolgen. So werden die Plausibilitätsprüfung bei Wartung, Instandsetzungen und Reifen (stimmt der verrechnete mit dem montierten Reifen überein) mittels KI durchgeführt. Bei Sixt beschäftigen wir uns auch damit, wie die Schadenquote im Fuhrpark gesenkt werden kann. Es gibt technische und organisatorische Massnahmen, die helfen können. Neben klassischen Massnahmen wie Fahrsicherheitstrainings bieten wir auch Möglichkeiten in Kombination mit modernsten Telematiksystemen, die Fahrweise der Mitarbeitenden aktiv zu beeinflussen. Bei Versicherungsgesellschaften im Bereich der Zielgruppe Junglenker ist diese Praxis bereits seit einigen Jahren im Einsatz und bewährt.</p>	<p>Alles aus einer Hand: Sixt Mobility Consulting bietet Analyse, Beratung, Konzeption und Umsetzung von innovativen Fuhrparklösungen. Wir sind der vertrauensvolle externe Fuhrparkmanager und optimieren Fuhrparks massgeschneidert für jedes Unternehmen.</p>
 <p>Jochen Hambach Managing Director Athlon jochen.hambach@daimler.com</p>	<p>Athlon beschäftigt sich bereits seit über 10 Jahren mit Elektromobilität in Flotten. Dem wachsenden Markt und der gesteigerten Nachfrage begegnet Athlon mit einer ganzheitlichen Beratung und massgeschneiderten Lösungen. Diese bestehen aus 5 Säulen: Fuhrparkanalyse, Fahrzeugberatung, Fuhrparkleasing und -management, Ladeinfrastruktur-Lösungen und Fahrerservices. In Sachen Ladeinfrastruktur arbeitet Athlon mit der Shell Tochter NewMotion B.V. zusammen. Der Support reicht von der Beratung für den Bau und die Inbetriebnahme eigener Ladestationen bis hin zur Nutzung internationaler Ladeinfrastruktur.</p> <p>Wir bei Athlon haben Experten zu allen Fragen rund um die Elektromobilität in der Flotte und teilen dieses Know-how mit unseren Kunden.</p>	<p>Digitalisierung setzt sich auch im professionellen Flottenmanagement immer weiter durch. Anhand von Daten und Fakten können Fuhrparks jeder Grösse besser und einfacher gesteuert werden. Athlon bietet hier zahlreiche Prozesse und Services in digitaler Form an, die dem Flottenmanager ein effizientes Management ermöglichen. Sei es die voll-digitale Rechnungsstellung, ein digitalisiertes Schadenmanagement oder die Auswertung von Fuhrparkdaten, um nur ein paar Beispiele zu nennen.</p> <p>Das Schadenmanagement basiert beispielsweise auf einem softwaregestützten Controlling-Tool, über das der Flottenmanager in einer Schadenakte einen Überblick über sämtliche im Schadenfall relevanten Prozesse und den jeweiligen Status erhält. Das Ergebnis: einfachere und schnellere Abwicklung von Schadenfällen rund um Fahrzeugflotten.</p> <p>Über die Athlon-App hat der Fahrer sein digitales Fahrerhandbuch und die wichtigsten Infos zu Athlon immer griffbereit, egal, wo er sich gerade befindet. Das spart im Ernstfall wertvolle Zeit.</p>	<p>Im Bereich der Flotten sehen wir einen klaren Trend in Richtung Elektro- und Hybridfahrzeuge – hier sind aber alle Fahrzeugklassen mit den unterschiedlichen Angeboten der Fahrzeughersteller vertreten. Mittlerweile sind über 35% aller neu bestellten Dienstfahrzeuge bei uns Plug-in-Hybride, Tendenz steigend. Dieser Trend ist eng verknüpft mit den gewährten Steuervorteilen der Bundesregierung sowie den sinkenden CO₂-Grenzen. Eine kleine Abkühlung konnten wir durch die Verzögerung der Umweltprämie feststellen, die jedoch durch die verschiedenen Herstellerprämien wieder aufgefangen wurde. Der grösste limitierende Faktor ist hier jedoch die Verfügbarkeit und Lieferzeit der verschiedenen Modelle.</p>	<p>Eine kürzlich von uns durchgeführte Expertenbefragung zeigt, dass Flexibilität, moderne Konzepte und Nachhaltigkeit aktuell die relevanten Themen für Flottenverantwortliche sind. Allen voran das Thema neue Mobilität. Der Wandel geht zuungunsten des Statussymbols «eigenes Auto», das immens an Bedeutung verliert. Gerade für die jüngere Generation stehen Statussymbole weit hinter einer ausgewogenen Work-Life-Balance und individuellen Mobilitätslösungen. Als Flottendienstleister eröffnen wir Unternehmen mit neuen Mobilitätskonzepten wie unserem My Benefit Kit ganz neue Möglichkeiten im Bereich Employer Branding und Motivation. Wenn sich ein Mitarbeiter für eine Entgeltumwandlung entscheidet, dann erhält er mit My Benefit Kit ein Mobilitätsbudget, das höchst individuell eingesetzt werden kann. Statt der Auszahlung von Gratifikation, Urlaubs- oder Weihnachtsgeld können sich Mitarbeiter ihr Gehalt wandeln lassen und ein eigenes Mobilitätspaket schnüren: hin zu alternativen Kombinationen aus Leasingfahrzeug mit Fahrrad oder E-Bike, Carsharing, Jobticket, Hard- und Software.</p>	<p>Athlon ist einer der führenden Anbieter von Fahrzeugleasing und Flottenmanagement in Europa und für ca. 400'000 Fahrzeuge verantwortlich. Seit mehr als 100 Jahren entwickelt das Unternehmen innovative und kosteneffiziente Fuhrparklösungen für Geschäftskunden.</p> <p>Athlon ist Teil der Daimler AG und wird von der Daimler Mobility AG betrieben.</p>