

# Umfrage Fuhrparkmanagement: Die wichtigsten Anbieter im Gespräch

Die Covid-19 Pandemie sorgt für wirtschaftliche Turbulenzen – auch im Flottenbusiness. aboutFLEET hat elf Branchenkenner zur aktuellen Situation befragt und wollte wissen, wie sich die Kundenwünsche während der Pandemie verhalten, inwiefern sich der minimierte Cash-Flow seitens Unternehmen auf Mobilitätslösungen auswirkt und wie es um die Nachfrage alternativer Antrieben steht.

Text/Umfrage: Fabio Simeoni

	Inwiefern hat Covid-19 die Anforderungen und Wünsche Ihrer Kunden verändert?	Viele Unternehmen halten sich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bei Investitionen zurück. Könnte dies dem Fullservice-Leasing in die Karten spielen oder sind eher kurzfristige/ andere Mobilitätslösungen gefragt (Mini-Lease, Autoabo, etc.)?	Ganzheitliche Mobilitätslösungen (Kombination von Auto, ÖV, E-Bikes, Abos etc.) sind in aller Munde. Wie gross ist die Nachfrage diesbezüglich und wie stellt sich Ihr Unternehmen darauf ein?	Wie steht es um die Nachfrage nach alternativ betriebenen Fahrzeugen? Ist diese trotz Krise weiterhin ungebrochen?	Unternehmen:
 <p><b>Antonio Arcaro</b> Director Sales &amp; Partnership Switzerland, Member of the Management Board antonio.arcaro@aldautomotive.com</p>	<p>Die Grundwünsche unserer Kunden blieben in der anspruchsvollen Zeit grundsätzlich die selben: Die kurz- und langfristige Mobilität zu sichern.</p> <p>Durch die neu entstandene räumliche Distanz haben wir einen Anstieg des Bedarfs an digitalisierten Produkten empfunden, vor allem aber an kurzfristiger und spontaner Mobilität. So haben wir Ende 2020 ALD Flex lanciert, unsere Lösung um genau dann auf einen Firmenwagen zugreifen zu können, wenn der Bedarf da ist.</p> <p>Auf der anderen Seite galt es für uns diese neu geschaffene räumliche Distanz zu überbrücken und die persönliche Nähe zu unseren Kunden auf virtuellen Alternativen herzustellen. Denn auch in dieser herausfordernden Zeit war es uns wichtig, unseren Kunden beiseite zu stehen und sie zu unterstützen.</p>	<p>Wir sind davon überzeugt, dass ein Full-Service-Leasing durch die Planbarkeit der Kosten gerade in den jetzigen Zeiten für viele Unternehmen ein wesentlicher Vorteil bedeuten kann. Dadurch können die Unternehmen liquide bleiben und sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren.</p> <p>Die Liquidität ist für viele Unternehmen in dieser herausfordernden Zeit ein grosses Thema, daher haben wir einen Anstieg bei der Nachfrage nach Sale- and-Leaseback Lösungen gespürt. Mit der Flottenfinanzierung können sich Unternehmen finanziell ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und können ihr gebundenes Kapital in liquide Mittel verwandeln.</p>	<p>Die Mobilität befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Die Nachfrage nach ganzheitlichen Mobilitätslösungen besteht, ist aber aus unserer Sicht auf dem Schweizer Markt noch nicht wirklich vorhanden.</p> <p>Auf internationaler Ebene beobachten wir hingegen diesen Trend schon. In einigen Ländern bieten unsere ALD Kolleginnen und Kollegen auch bereits entsprechende Lösungen an. Sobald das Thema auch auf dem Schweizer Markt grösser werden würde, können wir uns auf unser internationales Netzwerk stützen und die neuen Mobilitätsbedürfnisse unserer Kunden auf sichere, nachhaltige und effiziente Weise erfüllen.</p>	<p>Die Nachfrage ist definitiv da und wird stetig grösser. Die Krise hat den Trend nicht aufgehoben, sondern noch beschleunigt.</p> <p>Bei ALD Automotive setzen wir uns mit dem Thema Elektromobilität stark auseinander: Vor allem die Beratung ist uns wichtig, denn der Umstieg ist viel weitreichender als der blosser Austausch eines Verbrennungsmotors durch eine Batterie. Wir bieten rund um das Thema alternativer Antriebe vielfältige Informationen an, bspw. E-Books, Checklisten, Webinare, etc.</p>	<p>Mobilität verändert sich. Das wissen wir bei ALD Automotive. Darum bieten wir unseren Kunden zukunftsfähige, flexible Mobilitätslösungen – massgeschneidert für ihren Bedarf. Von der Kurz- und Langzeitmiete bis hin zum klassischen Full-Service-Leasing. Damit sie auch künftig gut unterwegs sind.</p>
 <p><b>Kenneth Aspin</b> Leiter Vertrieb und Marketing Alphabet kenneth.aspin@alphabet.ch</p>	<p>Natürlich finden Termine in dieser Zeit digital statt – aber der Wunsch der Kunden nach Persönlichkeit hat in dieser Zeit der Unsicherheit stark zugenommen. Hier konnten wir bei zahlreichen Kunden punkten. Unsere Mitarbeiter sitzen alle auch hier in der Schweiz und werden vom gleichen Alltag geprägt wie unsere Kunden und deren Fahrer. Einige Kunden haben durch die Pandemie kurzfristig Liquiditätsgap gehabt und wir haben ihnen wo möglich die Hand geboten. Weiter haben viele Unternehmen in dieser Zeit erkannt, dass das Kapital für gewinnbringende Aktivitäten gebunden werden sollte und nicht für den Fuhrpark. Kunden die zunehmenden Margendruck ausgesetzt waren haben im Dienstwagen eine kostengünstige Möglichkeit gefunden, den Mitarbeitenden ein interessantes Gesamtpaket anzubieten.</p>	<p>Im Privatbereich haben sich Abos und dergleichen stückweit etabliert aber im Firmenkundenbereich wird der Fokus auf eine Gesamtkostenbetrachtung gelegt. Hier tun sich solche Angebote schwer, den Kunden echte Mehrwerte zu liefern. Bei Unternehmen ist ein vorübergehender Investitionsstau in der aktuellen Situation zu erwarten. Aber mit dem zunehmenden Margendruck, der sich aus der Pandemie ergibt, sind viele Unternehmungen gezwungen ihre Ressourcen möglichst effektiv einzusetzen und hierin liegt eine grosse Chance für unsere Branche. Für uns war 2020 natürlich herausfordernd aber dennoch nach einem Rekordjahr 2019 das zweitbeste Jahr der Firmengeschichte. Wir sehen uns darin bestätigt, dass wir in partnerschaftlichen und persönlichen Beziehungen zu unseren Kunden echte Mehrwerte schaffen.</p>	<p>Wo ein Bedarf ist wollen wir eine Lösung bieten. So haben wir Karten zum Laden von Strom eingeführt um der wachsenden Nachfrage nach Elektrofahrzeugen und damit einhergehend Strom gerecht zu werden. Eine Kombination von Auto mit anderen Mobilitätsträger kennen wir konzernseitig aus anderen Ländern, haben dies bislang aber in der Schweiz auf Grund fehlender Nachfrage nicht eingeführt. In der Pandemie hat sich die Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln reduziert, zeitgleich war von Rekordzahlen der Anmeldung an Fahrprüfungen zu lesen. Eine ganze Generation hat in dieser Pandemie den Zugang zum Individualverkehr gefunden. Viele werden zweifelsohne wieder auf den öffentlichen Verkehr wechseln, wenn sich dies wieder sicherer anfühlt aber einige werden die Vorzüge davon nicht mehr missen wollen.</p>	<p>Grosse Teile der Nachfrage sind durch Unsicherheit im öffentlichen Verkehr entstanden. Vielfach wurden Zweitfahrzeuge beschafft. Dem inhärent ist, dass diese Käufergruppen jünger sind, die Bedenken zur Reichweite geringer sind und daher der Anteil an elektrisch betriebenen Fahrzeugen höher ausgefallen ist als in der Vergangenheit. Stark begünstigt wurde dies durch die herstellereitig zunehmend attraktive Produktpalette an Elektrofahrzeugen mit grösserer Reichweite. Das Elektrofahrzeug wird sich kurzfristig noch nicht in allen Bereichen durchsetzen können aber das Interesse mit unserem Mobility Consulting Tool Elektrifizierungspotentiale zu identifizieren hat bei unseren Kunden zugenommen. Auch unter finanziellen Gesichtspunkten kann dies situativ sinnvoll sein.</p>	<p>Alphabet ist einer der am schnellsten wachsenden internationalen Anbieter von Business-Mobility-Lösungen für Fahrzeuge aller Marken. In 31 Ländern in Europa, Australien und China werden von Alphabet über 700'000 Personen- und Nutzfahrzeuge verwaltet. Wir kümmern uns in der Schweiz seit über 20 Jahren mit grossem Engagement um neuartige und individuelle Mobilitätslösungen für Unternehmen.</p>
 <p><b>Tim Nothmann</b> Leitung Fleetmanagement mailto:tim.nothmann@amag.ch</p>	<p>Als Flotten-Finanzdienstleistungs-Organisation der AMAG-Gruppe nehmen wir täglich die veränderten Wünsche unserer Kunden wahr.</p> <p>Generell wünschen sich die Kunden flexiblere Laufzeiten und die Fuhrparkkosten wirtschaftlicher zu gestalten. Das kommt einem Flottenprovider wie der AMAG Leasing AG sehr entgegen. Auch die Strategie das wir unser Angebot zu allen Marken und Herstellern geöffnet haben.</p>	<p>Wir stellen fest, dass der Flottenleasinganteil bei weniger Fahrzeuglieferungen im Coronajahr 2020 gewachsen ist. Die Unternehmen sichern sich so Liquidität und sind wirtschaftlich mit einem festen Budget unterwegs.</p> <p>Derzeit liegt der Fokus unseres Autoabos auf dem Privatkundengeschäft. Aber natürlich werden wir immer wieder evaluieren, ob wir dieses Produkt auch auf die Bedürfnisse der Flotten- und Gewerbekunden zuschneiden können.</p>	<p>Generell sehen wir keinerlei Indizien dafür, dass die Relevanz des Dienstwagens oder des Autos allgemein in Frage gestellt wird. Denn für Aussendienstler, Serviceflotten oder Lieferdienste, um nur einige wenige Beispiele zu nennen, wird das Auto auch in Zukunft unverzichtbar sein. Nichtsdestotrotz gehen wir für die Zukunft von einem anderen Mix der Unternehmensmobilität aus. Gerade in urbanen Ballungsräumen wird die Bedeutung intermodaler Mobilitätslösungen noch deutlich zunehmen. Denn eines ist ja klar: Nach dem Ende der Corona-Pandemie werden alternative Mobilitätsangebote sehr schnell wieder attraktiver werden.</p> <p>Als Ergänzung zum Auto sicherlich. Aber immer unter der Massgabe, dass die Form der Mobilität zum Aufgabenprofil der betreffenden Mitarbeiter passt. Und bei den User-Choosern auch zur aktuellen Lebenssituation. Denn natürlich hat der Single in Zürich oder Genf ein anderes Mobilitätsbedürfnis als der Familienvater in einer ländlichen Region.</p>	<p>Aus rein technologischer Sicht ist der Umstieg auf die Elektromobilität derzeit das Nummer-eins-Thema bei unseren Kunden. Zwar gibt es noch weitere wichtige Themen, die sie beschäftigen: zum Beispiel die Folgen der Corona-Pandemie oder die Vertragsflexibilität. Dennoch besitzt die E-Mobilität besondere Priorität: Laut Dataforce wollen innerhalb der nächsten drei Jahre ein Drittel der Unternehmen 20 Prozent ihrer konventionell betriebenen Fahrzeuge gegen Elektroautos oder Plug-in-Hybride austauschen. Das unterstreicht auch die von Ihnen, about fleet, vertretene These, dass Fuhrparks als Treiber der E-Mobilität fungieren. Auch weil die Unternehmen ihre CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren wollen oder vielfach auf externe Anforderung hin müssen.</p>	<p>Von Flottenleasing über Fuhrpark-Services bis zu praktischen Online-Systemen. Die AMAG Leasing AG Fleetmanagement bieten Ihnen als Multibrand-Leasinggesellschaft das gesamte Leistungsspektrum markenunabhängig an. Die AMAG Leasing ist ein Flottenleasing- Partner mit langjähriger Erfahrung und einem dichten Vertriebs- und Servicenetz.</p>

	Inwiefern hat Covid-19 die Anforderungen und Wünsche Ihrer Kunden verändert?	Viele Unternehmen halten sich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bei Investitionen zurück. Könnte dies dem Full-Service-Leasing in die Karten spielen oder sind eher kurzfristige / andere Mobilitätslösungen gefragt (Mini-Lease, Autoabo, etc.)?	Ganzheitliche Mobilitätslösungen (Kombination von Auto, ÖV, E-Bikes, Abos etc.) sind in aller Munde. Wie gross ist die Nachfrage diesbezüglich und wie stellt sich Ihr Unternehmen darauf ein?	Wie steht es um die Nachfrage nach alternativ betriebenen Fahrzeugen? Ist diese trotz Krise weiterhin ungebrochen?	Unternehmen:
 <p><b>Pascal Seeger</b> Managing Director pascal.seeger@arval.ch</p>	<p>Da besonders während des Lockdowns viel Unsicherheit herrschte, stieg das Bedürfnis nach mehr Flexibilität. Durch das Mietwagenprodukt Arval Mid-Term Rental und Vertragsverlängerungen konnte Arval seine Kunden auch in dieser schwierigen Phase aktiv unterstützen. Im Zuge der Lockerungen der Corona-Massnahmen stabilisierte sich der Mobilitätsbedarf jedoch wieder etwas. Diese aussergewöhnlichen Monate haben dennoch viele Unternehmen darauf sensibilisiert, wie einschneidend schnell sich die Marktbedingungen verändern können. Dies führte zu einer steigenden Nachfrage nach alternativen und flexiblen Mobilitätsangeboten. Daher arbeitet Arval intensiv in Bereichen wie z. B. Mobility-as-a-Service (MaaS) oder dem Mobilitätsbudget, um den Bedürfnissen unserer Kunden nachzukommen.</p>	<p>Je nachdem, wie stark die wirtschaftlichen Einschränkungen durch Corona eine Branche getroffen haben, variiert die Zurückhaltung im Bereich der Investitionspolitik. Wir konnten feststellen, dass beispielsweise in stark betroffenen Sektoren weniger dringliche Projekte auf Eis gelegt wurden. Full-Service-Leasing ist für diese sowie alle anderen Unternehmen eine gute Möglichkeit, ihre Liquidität zu schonen und ihre Ressourcen für das Kerngeschäft des Unternehmens einzusetzen zu können. Daher erhielten wir mehr Anfragen für Sales-and-Leaseback als vor der Corona-Pandemie. Ausserdem bringt Full-Service-Leasing den weiteren Vorteil mit sich, dass sich Kosten sehr transparent überwachen und optimieren lassen und damit eine zuverlässige Kostenplanung ermöglichen. Im Bereich kurzfristiger Mobilitätslösungen konnten wir keinen merklichen Anstieg verzeichnen.</p>	<p>Die Nachfrage nach solchen ganzheitlichen Mobilitätslösungen steigt stetig an. Arval engagiert sich schon seit längerem in diesem Bereich und hat in verschiedenen Ländern zahlreiche vielversprechende Angebote und Partnerschaften entwickelt. Diese Erfahrungen wurden im Strategieplan Arval Beyond gebündelt, welcher sich auf die Säulen 360-Grad-Mobilität, Nachhaltigkeit, Konnektivität und Partnerschaft stützt.</p> <p>In der Schweiz ist Arval beispielsweise Anbieter der Fahrzeuge von SBB Green Class und steht kurz vor der Lancierung eines neuen e-Bike Produktes. Zahlreiche weitere Initiativen stecken aktuell in der Entwicklung, sodass wir unseren Kunden auch künftig umfassend nachhaltige modulare Mobilitätslösungen anbieten können.</p>	<p>Nicht nur die steigende Anfrage nach alternativen Mobilitätsangeboten im Allgemeinen, sondern auch die Nachfrage nach alternativ betriebenen Fahrzeugen hat einen Schub erlebt, der sich in den nächsten Jahren nochmals beschleunigen wird. Unserer Erfahrung nach wird aber viel mehr eine Rundumlösung angefordert als nur das alternativ betriebene Fahrzeug alleine. Da wir unseren Kunden als Partner in der Energiewende beiseite stehen wollen, umfasst Arval Electric Mobility nicht nur ein Elektrofahrzeug, sondern gleich eine ganze Palette an zugehörigen Services. Um das Angebot zu komplettieren, stellt Arval seinen Kunden zusätzlich zum Fahrzeug noch strategische Beratung zur Energiewendestrategie, Ladestationen und eine direkte Abrechnung der Stromkosten mit den Fahrer*innen zur Verfügung.</p>	<p>Arval ist Spezialist für Full-Service-Leasing und neue Mobilitätslösungen. Arval bietet für grosse internationale Konzerne ebenso wie für kleinere Unternehmen und Privatkund*innen flexible Lösungen, die es ermöglichen, nahtlos und nachhaltig unterwegs zu sein.</p>
 <p><b>Tania Lanz</b> COO tania.lanz@car-net.com</p>	<p>Natürlich hat COVID-19 auch uns und unsere Kunden vor neue Herausforderungen gestellt. Alle Bereiche wurden tangiert von den Lieferketten bis hin zum Gebrauchtwagenhändler. Die meisten Kunden sahen sich beim Auftreten der Pandemie damit konfrontiert die Priorität auf die Gesundheit und Sicherheit der Mitarbeiter zu legen. Praktisch überall arbeiteten nun viele Menschen von zu Hause aus und Schutzkonzepte mussten überall rasch verfügbar gemacht werden. Gerade zu Beginn der Pandemie waren natürlich die koordinativen und operativen Herausforderungen für alle Beteiligten sehr gross. Bald hat sich hier jedoch auch wieder eine Art des «Courant normal» eingestellt und sowohl unsere Kunden wie auch wir «fahren» heute «mit der Pandemie», ohne dass dadurch das Tagesgeschäft stark beeinflusst wäre.</p>	<p>Bei unseren Kunden ist hier kein Trend erkennbar, der diese These unterstreichen würde. Nach wie vor ist das Verhältnis unserer Kundenfahrzeuge jeweils ca. 50% für Kaufflotte respektive Leasingfahrzeuge. Unser Verständnis ist, dass Investitionen allgemein noch kritischer beleuchtet werden. Hier sehen wir in der Tat bei beiden Kundensegmenten eine gewisse Tendenz. Mini-Lease wurde durch unsere Kunden auch vor COVID-19 schon rege eingesetzt, nämlich immer da wo über eine kurze Zeitspanne i.d.R. 1-6 Monate kurzfristig Mobilität bereitgestellt werden muss. Das Autoabo sehen wir eher im Consumer Markt als neue Beschaffungsvariante und hier vielleicht in Konkurrenz zur Automiete, dem CarSharing und möglicherweise dem reinen Finanzierungsleasing.</p>	<p>CarNet versteht sich auch in diesem Zusammenhang als Flottenmanager und Spezialist der für die in einer «Ganzheitlichen Mobilitätslösung» benötigte Lieferantenintegration –und Koordination. Anders als andere Anbieter verfolgen wir nicht den Ansatz unser Unternehmen zum Mobilitätsprovider zu entwickeln. Wir sehen unsere Stärke darin weitere Angebote rund um die Mobilität in unser Ökosystem zu integrieren. Vor diesem Hintergrund haben wir unsere Flottenmanagement Software mit einer REST API Schnittstelle nach aussen hin geöffnet.</p>	<p>Hier sehen wir ein ungebrochenes und nachhaltiges Interesse bei unserer Kundschaft. Ich denke auch nicht, dass diese Krise hier den Trend beeinflusst. Diese Entwicklung wird aus meiner Sicht primär durch die vorherrschenden ökologischen Herausforderungen getrieben und dies zu Recht. Ich fahre übrigens in der Familie und im Geschäft bereits 100% Hybrid. Einmal mit einem BMW X4 mit Diesel Motor und einem Hyundai Kona vollelektrisch.</p>	<p>Als inhabergeführtes Schweizer KMU begleitet CarNet CFO's und Einkaufsabteilungen im permanenten Kostenwettbewerb. Wir unterstützen Flottenmanager bei der Erhöhung der Prozesseffizienz und sind unkomplizierte Helfer für die Fahrer von Firmenfahrzeugen. Dabei ist «excellence in fleetmanagement» unser Credo. Seit 1998 löst die CarNet ihr Leistungsversprechen im Flottenmanagement ein, mit kundenindividuellen Lösungen die Kosten von Firmenfahrzeugen nachhaltig zu senken.</p>
 <p><b>Balz Eggenberger</b> Gründer und Managing Partner balz.eggenberger@fleetcompetence.co</p>	<p>Vor Corona gab es viele Diskussionen und interessante Artikel über das moderne Mobilitätsverhalten. Oft lautete die Devise «Weg von individuellen Mobilität hin zum öffentlichen Verkehr, zu Sharing-Modellen, zu Fahrgemeinschaften etc.». Die aktuellen Entwicklungen rund um das Thema Coronavirus haben aber in den letzten Monaten in vielen Fällen zu einem gegenteiligen Verhalten führen. Firmen die solche Projekte laufen hatten, haben diese mehrheitlich «aufs Eis gelegt». Derzeit hat bei vielen Unternehmen das persönliche Firmenfahrzeug aus Sicherheitsgründen wieder erste Priorität. Zudem haben wir alle in den letzten Monaten gelernt, dass viele Meetings auch ohne physische Präsenz möglich sind und dass in vielen Fällen sehr wohl auch von Hause aus effizient gearbeitet werden kann. Wir gehen deshalb auch davon aus, dass das Thema «Mobilität vermeiden» auch in Zukunft relevant sein und an Bedeutung gewinnen wird.</p>	<p>Die grundsätzliche Frage hier ist natürlich, ob wir diese «Zurückhaltung bei den Investitionen» auch bei unseren Kunden bestätigen können. Das ist aber bei den meisten unserer Kunden nicht der Fall. Betroffen dürften hier vor allem Unternehmen in den Bereichen Gastronomie, Hotellerie und Tourismus sein. In diesem Segment betreuen wir aktuell keine Kunden und deshalb ist eine Aussage dazu auch schwierig. Allerdings kann ich mir vorstellen, dass solche Unternehmen bei Investitionen eher vorsichtig sind und deshalb die neuen Angebote, ohne Verpflichtung über mehrere Jahre, sehr wohl Anklang finden dürften. Das Angebot an solchen alternativen Mobilitätsangeboten ist in den letzten Monaten stark gewachsen. Nebst diversen neuen Anbietern versuchen in der Zwischenzeit auch diverse Mietwagenunternehmen sich ein Stück von diesem «neuen» Kuchen abzuschneiden und bieten ebenfalls innovative Mobilitätslösungen ohne langfristige Bindung an.</p>	<p>Wir sehen hier sehr grosses Potential in der Zukunft. Das Thema «Mobilitätsbudget» als Alternative zu einem fix zugeteilten Firmenfahrzeug ist derzeit in aller Munde. Wir haben deshalb die vergangenen Corona-Monate genutzt und eine neue Firma gegründet, die genau solche Lösungen anbietet: Das in der Schweiz ansässige Startup «1stMobility AG» hat eine B2B-Software entwickelt, die es Unternehmen ermöglicht, die Mobilitätsangebote für ihre Mitarbeitenden individuell zu gestalten und umsetzen zu lassen. So unterstützt die 1st Mobility ihre Kunden, eine umfassende Mobilitätspolicy für ihre Mitarbeiter zu entwickeln und Prozesse rund um die Umsetzung eines integrierten Mobilitätsprogramms zu automatisieren. Das Interesse an diesem neuen Angebot ist derzeit vor allem im EU-Raum sehr gross.</p>	<p>Diese Frage können wir klar bejahen. Vor allem das Interesse an reinen Elektrofahrzeugen (BEV) ist in den letzten Monaten auch in der Schweiz deutlich gestiegen. Dies liegt einerseits daran, dass nun endlich auch bekannte Hersteller (z.B. VW) erste interessante reine Elektrofahrzeuge zu bezahlbaren Preisen anbieten und, dass die Reichweiten in der Zwischenzeit auch in vielen Fällen akzeptabel sind. Zwar liegen die Listenpreise vieler dieser Fahrzeuge mit Elektroantrieb noch deutlich über denen vergleichbarer Fahrzeuge mit herkömmlichem Antrieb. Bei einer Gesamtkostenbetrachtung spielt dies aber oftmals eine untergeordnete Rolle. Kürzlich vorgenommene Gesamtkostenvergleiche haben klar gezeigt, dass die Gesamtkosten von reinen Elektrofahrzeugen im gleichen Rahmen liegen wie die Gesamtkosten von deutlich günstigeren Fahrzeugen mit konventionellem Antrieb. So werden Fahrzeuge mit Elektroantrieb auch für Firmen mit Fahrzeugflotten attraktiv. Dazu kommt, dass mit so einer Umstellung auch der CO<sub>2</sub> Ausstoss eines Unternehmens gesenkt werden kann. Wir rechnen mit 4 – 5 Tonnen weniger CO<sub>2</sub> pro Jahr pro Elektrofahrzeug. Somit ein weiterer wichtiger Grund, die alternativ betriebenen Fahrzeuge zu fördern.</p>	<p>Die fleetcompetence Group unterstützt Unternehmen national und international bei der Entwicklung und Umsetzung von Mobilitätslösungen. Hierzu hat die fleetcompetence Group weltweit ein Partnernetz mit 55 spezialisierten und erfahrenen Mobilitätsexperten aufgebaut.</p>
 <p><b>Herbert Konrad</b> Leiter Key Account Fleet hkona10@ford.com</p>	<p>Das Firmenkundengeschäft von Ford entwickelte sich letzte Jahr und zum Jahresstart 2021 sehr erfreulich. Noch nie konnten so viele Kaufverträge mit Firmenkunden abgeschlossen werden, wie im 2020. Vor allem im Nutzfahrzeug- aber auch im PW-Bereich durften wir wachsen. Der Wunsch von Firmenkunden, ein innovatives, zuverlässiges und bezahlbares Produkt von einem Hersteller zu kaufen, der sowohl PW wie auch NF anbietet, ist gestiegen. Trotz des Erfolgs haben auch wir in verschiedenen Bereichen Herausforderungen bewältigen müssen, wie die beispielsweise Verschiebung von geplanten Lieferungen, Verlängerungen von Leasingverträgen, Verzögerungen im Beschaffungsprozess. Covid-19 hat auch dazu geführt, dass weniger Kilometer gefahren wurden, daher weniger Services nötig waren und weniger Schäden verursacht wurden.</p>	<p>Verschiedene Faktoren spielen eine Rolle, wenn es um Investitionsentscheide und Mobilitätslösungen geht. In Zeiten des Wandels und der Herausforderungen halten wir es für wichtig, mit unseren Kunden über die verschiedenen Möglichkeiten zu diskutieren. Anders als in der EU spielt das Full-Service-Leasing in der Schweiz aber nach wie vor eine relativ bescheidene Rolle, nicht zuletzt deshalb, weil viele Firmen weiterhin über eine sehr gute Liquidität verfügen und gerade bei KMU auch der «Besitzerstolz» ein nicht zu unterschätzender Faktor ist. Trotzdem sehen wir klare Chancen für ein Wachstum in allen alternativen Mobilitätslösungen. Mit Ford Lease haben wir übrigens ein eigenes Full-Service-Leasing im Angebot, das wir als sehr attraktiv betrachten.</p>	<p>Die Herausforderungen für Ford im Bereich Umweltschutz und Nachhaltigkeit bleiben bestehen. Der persönliche Dienstwagen hat heute sicher nicht mehr denselben Stellenwert wie noch vor wenigen Jahren, sind ja auch z.B. die Parkplätze gerade in Städten teuer, begrenzt und die Verkehrssituation in Ballungsgebieten ein Graus. Eine vernünftige Kombination von Auto, ÖV, Abo, etc. wird vor allem im PW-Bereich weiter an Wichtigkeit gewinnen. Als Automobilhersteller mit breitem Portfolio ist unsere Kernkompetenz aber natürlich das Fahrzeug. Wir pflegen zu verschiedenen Autoabo-Anbietern eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und dürfen mit unseren Produkten einen Beitrag für deren Erfolg leisten. Speziell im Warentransport ist die Kombination von ÖV und individuellem Verkehr aber deutlich weniger opportun. Da sehen wir auch seitens Ford als Leader grosses Potenzial weiter wachsen zu können.</p>	<p>Der Anteil an elektrifizierten Fahrzeugen, wächst kontinuierlich. Bereits heute haben wir 17 elektrifizierte Modelle im Angebot, die bestellt werden können. Die Modelle Puma mHEV, der Focus mHEV und die elektrifizierten Modellvarianten des Ford Kuga gehören bereits zu den Bestsellern in unserem Portfolio. In wenigen Wochen wird der neue Mustang Mach-E, unser erstes vollelektrisches Fahrzeug und die Full-Hybrid-Versionen des S-Max und des Galaxy lanciert und Kunden begeistern können. Unser Angebot an elektrifizierten Fahrzeugen wird kontinuierlich ausgebaut. Ab 2026 werden alle PW-Modelle mit mindestens einer batterie-elektrischen oder Plug-In Hybrid Variante angeboten werden; ab 2030 wird Ford nur noch rein elektrische Fahrzeuge im PW-Angebot haben.</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, SUVs und Elektrofahrzeugen der Marke Ford. Über die Ford Motor Credit Company bietet das Unternehmen Finanzdienstleistungen an.</p>

	Inwiefern hat Covid-19 die Anforderungen und Wünsche Ihrer Kunden verändert?	Viele Unternehmen halten sich in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bei Investitionen zurück. Könnte dies dem Full-Service-Leasing in die Karten spielen oder sind eher kurzfristige / andere Mobilitätslösungen gefragt (Mini-Lease, Autoabo, etc.)?	Ganzheitliche Mobilitätslösungen (Kombination von Auto, ÖV, E-Bikes, Abos etc.) sind in aller Munde. Wie gross ist die Nachfrage diesbezüglich und wie stellt sich Ihr Unternehmen darauf ein?	Wie steht es um die Nachfrage nach alternativ betriebenen Fahrzeugen? Ist diese trotz Krise weiterhin ungebrochen?	Unternehmen:
 <p><b>Bernd Bäßner</b> Commercial Direktor bernd.baeszner@leaseplan.com</p>	<p>Trotz eingeschränkter Mobilität waren unsere Kunden auf unsere Dienstleistungen angewiesen. Dies noch stärker als je zuvor. Individuelle Beratung und schneller Service wurde essentiell. Darüber hinaus mussten die Fahrzeuge gewartet, Pneu getauscht und Unfallschäden reguliert werden. Auch auslaufende Leasingverträge mussten erneuert werden. Dank unserem digitalen und flexiblen Geschäftsmodell war das LeasePlan-Team für unsere Kunde ohne Unterbruch erreichbar. Auch unser neuestes Produkt FlexiPlan hat sich während der momentan für Unternehmen unsicheren Zeiten bewährt. Denn genau jetzt sind für viele Entscheider flexible Mobilitätslösungen und detaillierte Kostenkontrolle prioritär.</p>	<p>Beides trifft zu, denn es werden in erster Linie individuelle Lösungen gesucht. Der Ausbruch der Pandemie im Frühjahr 2020 hat Firmen aller Grössen wieder vor Augen geführt, dass Liquidität die Lebensader jedes Unternehmens ist. Insofern waren gewisse Kunden mit dem Fullservice-Leasing gut beraten. In diesem Zusammenhang konnten wir auch mit der Sale &amp; Leaseback Lösung weiteren Kunden helfen. Aber auch kurzfristige Mobilitätslösungen wurden stärker nachgefragt.</p> <p>Neben unserem Gebrauchtwagenleasing hatten wir insbesondere mit FlexiPlan das richtige Produkt zur richtigen Zeit. In unsicheren Zeiten sind flexible und individuelle Lösungen für den Kunden wichtig, die nun mit steigender Konfidenz in die wirtschaftliche Entwicklung oft in ein klassisches Full-Service-Leasing überführt werden.</p>	<p>Wir haben hier in der Schweiz bislang nur vereinzelt Anfragen von Kunden erhalten. LeasePlan als globaler Marktführer hat in einigen Ländern bereits Erfahrungen auf diesem Gebiet sammeln können. Das Thema der Intermodalität, d. h. die Nutzung unterschiedlichster Verkehrsmitteln, wird insbesondere in Ballungsräumen an Bedeutung gewinnen. Man darf hier aber nicht die Komplexität aufgrund der Einbindung verschiedenster privat-wirtschaftlicher aber auch öffentlich organisierter Stakeholder unterschätzen. Der Vorteil und Nutzen für den Kunden in Bezug auf Einfachheit muss klar erkennbar sein, um hier ein Angebot zu schaffen, das vom Kunden auch nachgefragt wird. Da ist es für uns hilfreich, zunächst die Erfahrungen in anderen Ländern zu verstehen und zu analysieren.</p>	<p>Die Nachfrage nach alternativ betriebenen Fahrzeugen wächst unabhängig von der Pandemie mit einer guten zweistelligen Wachstumsrate. Insbesondere internationale Kunden integrieren zunehmend Fahrzeuge mit Stecker in ihre Flotten und denken mittel- bis langfristig. Es ist wichtig, die Kunden bei der Auswahl der Fahrzeuge entsprechend des individuellen Fahrprofils gut zu beraten und sich nicht vorab für eine Antriebsform zu entscheiden. Einen noch grösseren Boost in der Nachfrage nach Steckerfahrzeugen erwarten wir nur mit entsprechenden steuerlichen Anreizen und mit dem Ausbau der Ladeinfrastruktur. Als Mitbegründer der EV100 Initiative unterstützen wir die Roadmap Elektromobilität 2022 und nehmen seit 2019 eine Pionierrolle im Bereich alternativ betriebener Flotte in der Schweiz ein.</p>	<p>Die LeasePlan (Schweiz) AG mit Sitz in Zürich und in Lausanne ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der LeasePlan Corporation N.V.; Niederlande. Als führende Anbieterin im Bereich Full-Service-Leasing finanziert und verwaltet die LeasePlan Schweiz die Flotten von nationalen und internationalen Unternehmen aller Grössen.</p>
 <p><b>Roger Merki</b> CEO roger.merki@mf-fleetmanagement.ch</p>	<p>Die Umstellung vieler Unternehmen auf Homeoffice bewegte uns dazu, die Digitalisierung enorm weiterzuentwickeln. Mittels Paperless-Vereinbarungen konnten die operativen Prozesse sowohl für unsere Kunden als auch für uns selbst stark vereinfacht werden, was beidseitig zu Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen führte.</p> <p>In Bezug auf die Fahrzeugbeschaffung haben sich viele Kunden in dieser unsicheren Zeit zunehmend dazu entschieden, bestehende Leasingverträge zu verlängern und mit Ersatzbeschaffungen zuzuwarten. Natürlich bieten wir hier jederzeit Hilfe und setzen solche Kundenwünsche lösungsorientiert um. Die Krise birgt aber auch Chancen. In Zeiten, in denen es die Liquidität zu schonen gilt, zieht das eine oder andere Unternehmen neu auch Leasing in Betracht.</p>	<p>Die wirtschaftliche Situation in der Schweiz ermöglicht es weiterhin vielen Unternehmen ihre Fahrzeuge zu kaufen was viele auch wollen. Doch auch dann vertrauen Flottenverantwortliche sehr oft auf die professionelle Verwaltung Ihres Fuhrparks durch einen Spezialisten. Das Outsourcing von Flottenbewirtschaftung auch ohne Finanzierung ist unseres Erachtens immer noch sehr beliebt. Im Vordergrund steht das Ziel dem Kunden maximale Flexibilität in Bezug auf unser Angebot und unsere Lösungen zu bieten und die Vorteile von Leasing oder Outsourcing der Flottenbewirtschaftung klar aufzuzeigen.</p>	<p>Auch wir sehen klar, dass neben der klassischen Kauf- oder Leasingnachfrage neue Kundenwünsche, wie z. B. kombinierte Angebote aus Leasing und Versicherung, Abo-Modelle etc. an Bedeutung gewinnen. Dieser Trend verstärkt sich und es kommen neue Anbieter auf den Markt.</p> <p>Das Geschäftsmodell unseres Mutterkonzerns (Import, Einzelhandel, Finanzdienstleister, Autovermietung, Teile- und Zubehörgeschäft, Logistik) erfüllt alle Grundvoraussetzungen, um auch diese neuen Formen von Mobilitätsdienstleistungen aus eigener Kraft weiterzuentwickeln.</p>	<p>Wir spüren schon länger eine steigende und weiterhin ungebrochene Nachfrage nach Fahrzeugen mit alternativen, klimafreundlichen Antrieben und bieten entsprechend auch einen rund um Service. 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 Förderungsmaßnahmen, Beratung und Support im Bereich Ladestationen sowie dem stetig wachsenden Anbieterkreis von Elektroladekarten. Als nachhaltig orientiertes Unternehmen freuen wir uns natürlich über den stetig wachsenden Anteil alternativ betriebener Fahrzeuge innerhalb unseres Bestandes.</p>	<p>Die MF Fleetmanagement AG ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Emil Frey-Gruppe mit Sitz im Glattpark (Opfikon) und wurde im Jahr 2000 gegründet. Wir bewirtschaften rund 7'000 Fahrzeuge im B2B-Bereich. Unsere langjährigen Mitarbeitenden kümmern sich mit viel Freude um die Bedürfnisse unserer Kunden.</p>
 <p><b>Marcel Ingold</b> Leiter Sales &amp; Markt (Mitglied der Geschäftsleitung) marcel.ingold@post.ch</p>	<p>Die gesamten Auswirkungen von COVID19 sind aus unserer Sicht noch ganz abschätzbar.</p> <p>Da wir die Bedürfnisse und Prozesse unserer Kunden in Zentrum setzen, entwickeln wir laufend und gemeinsam die Zusammenarbeit. Somit ist dies ein permanenter und aktiver Prozess. Tendenziell hat sich die Nachfrage an finanzierten Fahrzeugen erhöht, so verfügt der Kunde über mehr Eigenkapital um die Krise zu bewältigen.</p>	<p>Basierend auf einer ausführlichen Bedarfsanalyse mit dem Kunden und der Kostentransparenz basierend auf TCO Berechnungen, finden wir zusammen mit dem Kunden die geeignete Mobilitätslösung welche die finanzielle Situation des Kunden berücksichtigt.</p> <p>Fuhrparkmanager mit einem breiten &amp; variablen Angebotssportfolio können sich in dieser Zeit sicher am besten am Markt profilieren und den Kunden auch langfristige und partnerschaftliche Angebote bieten, welche für die Kunde in und nach der Krise die adäquate Mobilität sicher stellen.</p>	<p>In der Tat, man spricht darüber und konkrete Anfragen/Ausschreibungen haben wir bereits erhalten.</p> <p>Post Company Cars AG nimmt das Thema sehr ernst. Mit der Reorganisation der Post CH AG auf den 1.1.2021 wurde ein Bereich «Mobilitäts-Services» gebildet.</p> <p>Mobilitäts-Services vereint PostAuto – das grösste Schweizer ÖV-Unternehmen auf der Strasse, PubliBike – die jungen wilden Bikesharer, und Post Company Cars – die Flottenprofis, unter einem Dach.</p> <p>Was sie verbindet? Ganz einfach: Alles dreht sich um Bewegung und darum, dass sie die Schweizer Bevölkerung bewegen. Ihre gemeinsame Vision: einfache und effiziente, nachhaltige und digital vernetzte Mobilitätsangebote zu entwickeln. Denn: Mobilität ist Teil der DNA der Post.</p>	<p>Die Nachfrage steigt analog der grösseren Auswahl an Fahrzeugen, welche am Markt erhältlich sind.</p> <p>Zentral ist, dass der Kunde und auch der Fuhrparkmanager die vor- und nachgelagerten Prozesse der Fz kennt, welche durch ein alternativ betriebenes Fz ersetzt werden sollen. Nur so kann beispielsweise dem Fahrer eine entsprechende (Lade-)Lösung angeboten und im Idealfall für die Firma auch nachhaltig Kosten gesenkt werden.</p>	<p>Post Company Cars AG betreibt Fuhrparkmanagement nach dem Grundsatz «alles aus einer Hand»: Ob Einkauf, Beschaffung, Finanzierung, Versicherung und vielem mehr, wählen die Kunden aus dem modularen Angebot die für sie passende Leistung. Dabei sind wir führend im Bereich von Mobilitätslösungen und weisen eine langjährige Kompetenz im Bereich der E-Mobilität aus.</p>