

«VERSCHIEBUNG VOM PRIVAT- ZUM FIRMENWAGEN»



Martin Erb

Managing Direktor Alphabet Fuhrparkmanagement (Schweiz) AG

Was hat sich für das Flottenmanagement mit der Aufhebung des Frankenmindestkurses gegenüber dem Euro geändert?

Martin Erb: Das Gefüge in den Dienstwagenreglementen ist durcheinandergelassen. Durch die massive Senkung der Kaufpreise (im Schnitt ca. 15 Prozent)

können die Lenker (bei User/Chooser-Modellen) deutlich höherwertige Fahrzeuge für die definierten Budgets bekommen. Wenn das die Unternehmen nicht wünschen, müssen die Reglemente angepasst werden. Die Betreiber von weissen Flotten sparen in den kommenden Jahren einiges an Kosten, denn nicht

nur die Fahrzeuge werden günstiger, auch die Ersatz- und Verbrauchsgüter.

Wie wird sich das Flotten- und Leasinggeschäft über die nächsten Jahre gesehen entwickeln? Bieten sich in diesem Geschäft noch Wachstumsmöglichkeiten?

Im Fahrzeugbestand sehen wir kaum Wachstumspotenzial. Allerdings erwarten wir eine weitere Verschiebung vom Privat- zum Firmenwagen. Aufgrund des Kostendrucks, dem die Unternehmen ausgesetzt sind, werden teure Abrechnungen von Kilometerpauschalen vermehrt verhindert durch den Einsatz von Firmenfahrzeugen. Flottenmanagement und Leasing haben in der Schweiz grosse Wachstumspotenziale – liegt doch die Schweiz im internationalen Vergleich hier weit abgeschlagen am untersten Ende der europäischen Industrienationen. Auch hier wird der allgemeine Kostendruck die Unternehmen motivieren, Alternativen zur Eigenfinanzierung und Eigenverwaltung zu suchen.

Sehen Sie in nächster Zukunft neue Geschäftsmodelle für das Flotten- und Leasinggeschäft?

Die Veränderungen im Mobilitätsverhalten und die Erwartungen unserer Kunden werden dazu führen, dass



sich unser Produkt- und Dienstleistungsangebot auffächern wird. Erste Beispiele hierfür sind Car-Sharing-Lösungen für den firmeninternen Gebrauch, die Integration von Elektrofahrzeugen und die intelligente Vernetzung der unterschiedlichen Verkehrsträger über integrierte Buchungs- und Abrechnungsplattformen.

Die bisher noch weit verbreitete Trennung zwischen Fuhrpark- und Travel-Management in den Unternehmen wird zunehmend einem integrierten Mobilitätsmanagement weichen.

Welche Dienstleistungen bieten Sie Ihren Kunden? Welche Dienstleistung wird am häufigsten gewünscht?

Die am stärksten nachgefragte Dienstleistung heute ist das Full-Service-Leasing in geschlossener Kalkulation. Das bedeutet, die Kunden möchten das Gebrauchtwagenrisiko und das Kostenrisiko für den Unterhalt (Wartung, Reparatur, Reifenersatz, Fahrzeugversicherung) vom Leasinggeber getragen wissen. Darüber hinaus bieten wir unseren Kunden alle marktüblichen Dienstleistungen rund um die Fahrzeugverwaltung. Besonders erwähnen, möchten wir unser Angebot für ein firmeninternes Car-Sharing «AlphaCity» und das Dienstleistungspaket «Alpha-

Electric» zur professionellen Integration von Elektrofahrzeugen in den Firmenfuhrpark. Ausserdem bieten wir unseren guten Firmenkunden Sonderkonditionen für die Privatfahrzeuge ihrer Mitarbeiter für das Programm «AlphaDrive» an.

Was für Vorteile hat eine Firma mit eigenem Fuhrpark, wenn sie das Fahrzeugmanagement auslagert?

In der Regel mehr Transparenz über die tatsächlichen Kosten des Fuhrparks. Optimierte, effizientere Prozesse, Markttransparenz sowie neutrales Know-how. Hinzu kommen Risikoabsicherung (Gebrauchtwagenrisiko, Betriebskosten) und Kosteneinsparungen.

Lohnt sich das auch für kleine Unternehmen?

Hier kommen sehr schnell zu den oben aufgeführten Vorteilen Einkaufsvorteile über den Leasinggeber hinzu.

Wie viele Fahrzeuge betreut Ihre Firma in der Schweiz?

Aktuell betreuen wir in der Schweiz 4450 Fahrzeuge, Tendenz stark wachsend. International sind es 550 000 Wagen in über 18 Ländern.

Und noch zur Politik. Welche Auswirkungen hat die CO₂-Politik des Bundes? Eignen sich gewisse Fahrzeuge nicht mehr für einen Flottenpark?

Das Thema hat zwei Dimensionen. Die Maluszahlungen werden für ein Nicht-

Einhalten der CO₂-Normen zuerst einmal bei den Importeuren anfallen. Diese versuchen über den Fahrzeugmix die Auswirkungen möglichst gering zu halten.

Je nach Hersteller werden aber früher oder später die Kosten beim Verbraucher ankommen. In welchem Umfang dies geschehen wird, hängt von der Preissensitivität der Kunden ab.

Bisher und erst recht bei der aktuellen Frankenstärke können wir noch keine Auswirkungen auf den Verkauf erkennen. Anders sieht es bei grösseren Unternehmen aus. Insbesondere multinationale Unternehmen achten schon seit Jahren auf ihre Reputation in Sachen Nachhaltigkeit und haben sich selbst CO₂-Ziele für ihre Fahrzeugflotten gesetzt. In diesen Flotten sind grosse, verbrauchsintensive Motoren schon seit einigen Jahren nur noch gegen Malus wählbar oder aufgrund strenger Grenzwerte in der CarPolicy schlicht nicht mehr bestellbar.

Wie ist die Nachfrage nach Elektroautos?

Leider noch sehr verhalten. Einzig der Tesla hat sich in nennenswerten Umfang bei den Unternehmen etabliert. Es beschäftigen sich aber viele Unternehmen mit der Einführung von Elektrofahrzeugen, deshalb gehen wir davon aus, dass in den kommenden Jahren E-Fahrzeuge zum festen Bestandteil der meisten Flotten werden. ●

DAS UNTERNEHMEN

Alphabet ist einer der am schnellsten wachsenden internationalen Anbieter von Business-Mobility-Lösungen für Fahrzeuge aller Marken. Das Unternehmen wurde 1997 in Grossbritannien gegründet und ist seit 1999 in der Schweiz tätig. Heute verwaltet Alphabet rund 555 000 Fahrzeuge in 18 Ländern. Unsere Mitarbeitenden kümmern sich engagiert und persönlich um neuartige, individuelle Mobilitätslösungen für Unternehmen – professionell und schnell.

Ausgereifte Produkte im Bereich der Finanzierung und des Flottenmanagements werden von innovativen Business-Mobility-Lösungen ergänzt. Als Unternehmen der BMW Group erfüllen diese fortschrittlichen Services höchste Qualitätsansprüche. Für unsere Kunden finden wir die passende Kombination der Servicedienstleistungen und entwickeln individuell angepasste und nachhaltige Flottenkonzepte. In der Schweiz betreuen 25 Mitarbeitende derzeit 4400 Fahrzeuge. In den kommenden drei Jahren möchten wir unser Portfolio verdoppeln.



Bild: Werk

Kleinwagen (Bild Mini Cooper) werden auch für Flottenbesitzer immer attraktiver.