

E-Paper

about **FLEET** event

DER UNABHÄNGIGE FACHEVENT FÜR SCHWEIZER FLOTTENBETREIBER

Mittwoch, 16. November 2016
Umwelt Arena Spreitenbach





about FLEET event

Herzlichen Dank an alle Teilnehmer, Sponsoren, Importeure und Aussteller!

Sponsoren



Importeure



HYUNDAI



PORSCHE



RENAULT

Passion for life



SEAT



SKODA



TOYOTA

ALWAYS A BETTER LIFE



VOLVO



Nutzfahrzeuge

Aussteller





v.l. Natalie Amrein, Vanessa Bordin, Juan Doval, Valerie De Maio, Rafael Künzle, Jasmin Eichner, Sandra-Stella Triebel, Giuseppe Cucchiara, Arzu Cucchiara, Mary Ilic, Peter Affolter, Lukas Hasselberg, Skender Hajdari.



aboutFLEET Event – der unabhängige Fachevent für Schweizer Flottenbetreiber.
3. Ausgabe

Anschrift Verlag & Redaktion
A&W Verlag AG
Riedstrasse 10, 8953 Dietikon
Telefon 043 499 18 99
info@aboutfleet.ch, www.aboutfleet.ch
www.aboutfleet.ch/event2016

Herausgeber
(Helmuth H. Lederer, 1937–2014)

Verwaltungsratspräsident
Peter Affolter
paf@auto-wirtschaft.ch

Geschäftsführer
Giuseppe Cucchiara
Telefon 043 499 18 60
gcu@auto-wirtschaft.ch

Chefredaktion
Lukas Hasselberg
Telefon 043 499 18 64
hbg@auto-wirtschaft.ch

Verkaufsleitung
Jasmin Eichner
Telefon 043 499 18 60
Mobile 079 766 99 00
je@auto-wirtschaft.ch

Grafik/Layout
Skender Hajdari

Bilder: Martin Walder, Erwin Kartnaller,
Lukas Hasselberg, Giuseppe Cucchiara

© 2016 A&W Verlag AG. Alle Eigentums-, Verlags- und Nachdruckrechte bei A&W Verlag AG. Der Vertrieb sowie die Wiederverwendung des Inhalts sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags erlaubt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

Offizielles Mitteilungsorgan des



Lukas Hasselberg,
Chefredaktor A&W Verlag AG



Jasmin Eichner,
Verkaufsleitung A&W Verlag AG

Der 11. aboutFLEET Event hat unterstrichen, dass dieser nationale Flottenevent mit einer unabhängigen Plattform ein Fixpunkt im Kalender der Schweizerischen Flottenbranche ist. Mit rund 500 Teilnehmern war die Ausgabe 2016 in der Umwelt Arena wiederum ein voller Erfolg und das Feedback der Teilnehmer, Sponsoren, Importeure und Aussteller äusserst positiv. Die einzigartige Mischung aus Branchenevent inklusive Networking-Plattform, hochstehenden Referaten und der Kontakt zu zahlreichen Flottenmanagern und Fuhrparkbetreibern ist einmalig und wird sehr geschätzt.

Dieses Jahr wurde den Teilnehmern ein geballtes Programm geboten. Neben einem Interview mit sfv-Präsident Patrick Bünzli zu aktuellen Themen in der Flottenbranche präsentierte Moderatorin Sandra-Stella Triebel sieben hochkarätige Referenten, die verschiedene flottenrelevante Bereiche beleuchteten und den Zuhörern neue Inputs und Inspiration lieferten. Die Zusammenfassungen der Referate lesen Sie auf den nächsten Seiten. Die entsprechenden Präsentationen können Sie unter www.aboutfleet.ch/event2016 downloaden.

In den grosszügigen Pausen zeigten die Sponsoren und Aussteller an ihren Ständen ihre neusten Technologien, Errungenschaften und Dienstleistungen für Flottenmanager und Fuhrparkbetreiber. In diesem Rahmen konnten auch zahlreiche gute Gespräche mit potenziellen Kunden geführt werden. An dieser Stelle möchten wir unserem langjährigen Hauptsponsor BP danken, der massgeblich zur erfolgreichen Durchführung des aboutFLEET Events beiträgt.

Hingucker waren auch dieses Jahr die zahlreichen Autos und leichten Nutzfahrzeuge, die die Importeure präsentiert haben. Darunter viele Highlights, wie zum Beispiel die erste Schweizer Premiere in der Geschichte des aboutFLEET Events, der Opel Ampera-e.

Wir danken allen Sponsoren, Ausstellern, Importeuren und Referenten für ihr Engagement und wünschen Ihnen eine unterhaltsame Lektüre dieses e-Papers!



Jasmin Eichner und Lukas Hasselberg eröffnen den aboutFLEET Event 2016.

aboutFLEET Event 2016: Flottenbranche traf sich in der Umwelt Arena

Zum elften Mal stand am 16. November der aboutFLEET Event vor der Tür. Neben zahlreichen Referaten zu topaktuellen Themen aus der Flottenbranche zeigten die Autoimporteure ihre automobilen Neuheiten, wie beispielsweise die Schweizer Premiere des Opel Ampera-e. Natürlich kam auch das Networking unter den rund 500 Teilnehmern nicht zu kurz.

Text: Rafael Künzle, Fotos: Martin Walder, Erwin Kartnaller, Lukas Hasselberg, Giuseppe Cucchiara



Die 11. Austragung des nationalen Branchenevents für die Flottenbranche war ein voller Erfolg. Rund 500 Teilnehmer kamen am 16. November in die Umwelt Arena in Spreitenbach, um einerseits spannenden Referaten zuzuhören und sich andererseits über die neuesten Angebote für Flottenmanager und Fuhrparkbetreiber zu informieren. Natürlich stand auch das Networking im Mittelpunkt.

Namhafte Vertreter der Flotten- und Autobranche gaben in ihren Referaten Einblicke in vielfältige Bereiche. So thematisierte Andreas Burgener, Ing. HTL, EMBA HSG und Direktor von auto-schweiz mit seinem Referat über alternative Antriebe die Möglichkeiten neuer Antriebssysteme für Schweizer Fahrzeugflotten, während Christian Feller, dipl. Wirtschaftsprüfer und Partner der A&W Treuhand GmbH die Umsetzung der nationalen Vorlage zur Finanzierung und Ausbau der Bahninfrastruktur (FABI) erläutert.

Neben weiteren nationalen Themen wie «Strassenfinanzierung im Umbruch – folgt nach dem NAF das Road Pricing?» von Hans Koller, Generalsekretär strasseschweiz - Verband des Strassenverkehrs FRS oder den



Erkenntnissen von Balz Eggenberger, lic.oec. HSG, Managing Partner fleetcompetence europe GmbH, zur Car Policy Studie 2016, warf der aboutFLEET Event auch einen Blick über den Schweizer Tellerrand. So gewährte Markus A. Falk SAP SE, Head of Global Car Fleet mit seinem Referat zur Transformation der SAP-Flotte einen internationalen Einblick ins Flottenbusiness.

Ein weiterer internationaler Gast durfte dieses Jahr auch mit Dr.-Ing. Thomas Sauter-Servaes, Mobilitätsforscher & Studiengangleiter «Verkehrssysteme» an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften School of Engineering (ZHAW) begrüsst werden. Der Deutsche beleuchtete unter dem Motto «Alles flotte(r)» – die Veränderungen der Mobilität im Second CarAge. Er begeisterte und verunsicherte die Teilnehmer mit seinen Zukunftsszenarien und was diese für Auswirkungen auf die Auto- und Mobilitätsbranche haben. Des Weiteren referierte Dr. Ing. Thomas Bartsch, BP Global Fuels Technology - Expert Technologist, rund ums Thema «Treibstoffqualität».

Neben den Referaten durfte beim 11. aboutFLEET Event auch das Networking nicht zu kurz kommen: Inmitten von automobilen Highlights, wie der exklusiven Schweizer



Premiere des Opel Ampera-e oder der brandneuen zweiten Panamera-Generation von Porsche, warteten gute Gespräche und neue Kontakte auf die Teilnehmer. Auch im Nutzfahrzeugbereich durften Neuheiten wie der Transporter TGE von MAN begutachtet

werden. Zudem präsentierten verschiedene Aussteller ihr attraktives Produkt- und Dienstleistungsangebot für das Flottengeschäft. ■

www.aboutfleet.ch



Treibstoffe sind streng normiert

Für Benzin gilt die Norm EN228, für Diesel EN590. Sie setzen die Mindestanforderungen, welche durchgängig an Treibstoffe gestellt werden – von der Förderung bis zum Kundentank.

Insgesamt 20 Parameter gelte es einzuhalten in der Frage, wie Treibstoff aussehen und was er leisten muss, erklärte Dr. Ing. Thomas Bartsch. Und auch wenn von Mindestanforderungen die Rede sei: «Die Messlatte ist hoch.» Das Europäische Komitee für Normung (CEN), zusammengesetzt aus Vertretern der Mitgliedstaaten und der Industrie, arbeite die Normen aus. In den nationalen Normungsgremien würden dann die verbindlichen Gesetzesgrundlagen geschaffen.

Additive leisten wichtigen Beitrag

Diese Vorgaben seien Garant für eine dauerhafte Qualität über die gesamte Prozesskette. Laufende Kontrollen in allen Teilbereichen stellten dies sicher, führte Bartsch aus. Additive leisteten einen ganz wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Produktequalität und



auch zur Entlastung der Umwelt. Bei Additiven handle es sich um vollorganische Zusatzstoffe. Schmierstoffen werden davon bis 25 Volumenprozent beigemischt, bei Treibstoffen sei dieser Anteil auf 0,25% beschränkt. Nichtsdestotrotz: «Mit wenig, sehr viel bewirken», brachte es Thomas Bartsch auf den Punkt.

Unterschieden werde in Primäradditive, die bereits in der Raffinerie beigemischt würden. Sie verbessern beispielsweise bei Diesel die Zündbeschleunigung, erhöhen die Lagerstabilität und optimieren die Filtrier-

barkeit. Leistungsadditive oder multifunktionale Additive sind dann quasi die nächste «Brennstufe», welche dem Premium-Treibstoff zu seinen überragenden Eigenschaften verhelfen, die rundum zu einer Verbesserung der Funktionen beitragen. Genannt seien: Schmierfähigkeit, Zündfähigkeit, Reinigungswirkung. All dies sind Eigenschaften, welche innermotorisch den Verschleiss reduzieren, den Verbrauch absenken und die Leistung hochhalten. Thomas Bartsch abschliessend: «Als Treibstoff der Zukunft gilt alles, was über die Mindestanforderungen hinausgeht.» ■

Umwelt und Nachhaltigkeit sind Hauptkriterien



Balz Eggenberger, Managing Partner fleetcompetence europe GmbH

Balz Eggenberger stellte die Erhebungen der Car Policy Studie 2016 vor, die einige ganz bemerkenswerte Resultate zu Tage fördert. Befragt wurden 153 Unternehmen unterschiedlicher Grösse aus verschiedensten Branchen.

Firmenwagen sind bei weit über 50% der befragten Unternehmen die bevorzugte Variante, ihre Mitarbeitenden zu mobilisieren. Unterschieden wurde in den Kategorien «Top Management», «Mittleres Management», «Kaufmännischer Aussendienst» und «Technischer Aussendienst». Mehrheitlich (39%) wird bei der Vergabe von Firmenwagen die Marke und das Modell vorgegeben. Immerhin 30% setzen den Rahmen etwas breiter und stellen mehrere vorgegebene Modelle zur Wahl. Nur gerade 6% geben an, ihren Mitarbeitenden freie Hand zu lassen. Der finanzielle Rahmen bei den Anschaffungskosten bewegt sich beim Top Management zwischen 50'000 und 100'000 Franken, 30'000 bis 95'000 Franken beim Mittleren Management und von relativ tief bis 75'000 Franken bei den Aussendienst-Kategorien. So viel darf ein Firmenwagen kosten. Hier zeigte sich Balz Eggenberger erstaunt, dass

30% der befragten Unternehmer die Folgen des Euro-Mindestkurses noch nicht umgeschlagen hätten, gelte doch: «Heute kriegt man mehr Auto fürs Geld».

Deutsche Marken fast monopolisiert

Gestiegen ist gegenüber der letzten Erhebung vor drei Jahren der Grad der Eigenfinanzierung, von 40 auf 48% - quasi bar auf die Hand. Die Fremdfinanzierungsquote liegt bei 34%. Die Ausgabenlimiten bei der Full Service Leasingrate schwanken beim Top Management von 1200 bis über 2500 Franken, 900 bis 2000 Franken beim Mittleren Management und von 800 bis 1750 Franken bei den Aussendienstlern. In der Statistik der bevorzugten Marken sticht sogleich ins Auge, dass ausschliesslich die deutschen Autos obenauf schwingen: BMW, Mercedes-Benz und Audi. Als einziger «Exot» taucht da noch der Skoda auf – und das ist nur die halbe Wahrheit. ■

Emotionalität nebelt Gesamtschau ein

Der Direktor der Vereinigung Schweizer Automobilimporteure, Andreas Burgener, versuchte Licht in die Frage der Sinnhaftigkeit von alternativen Antrieben für Flotten zu bringen.

Im Prinzip habe ich ein rein technisches Thema gefasst», hob er an. Davon sei es aber weit entfernt. «Von Beginn weg war es voller Emotionen und auch die Politik schwingt kräftig mit rein», zeigte er eine Realität auf, die das gesamtheitliche Denken in Summe negativ beeinflusst und viele Fakten ausser Acht lässt.

Diesel zu Unrecht totgeredet

Burgener hielt als Gesamtes fest, dass die Fahrzeuge in den letzten Jahren tendenziell leichter und effizienter geworden seien. All dies im Interesse der Umweltbilanz. In der Zukunft dürften Automobile indes schwerer und teurer werden. Dies ist den neuen Energieformen geschuldet. Man betrachte aber mal die Entwicklung des Individualverkehrs: Von der Pferdekutsche zum Elektromotor, danach der grosse und nachhaltige Siegeszug des Verbren-



Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz

nungsmotors. Nun aber werde eine weitere Entwicklungsstufe eingeläutet. Ausgelöst werde diese durch die CO₂-Debatte. «CO₂ ist zum allgegenwärtigen und übermächtigen Massstab geworden», deutete Andreas Burgener mit kritischem Unterton an. Ein Managerfehler habe zwischenzeitlich eine weitere Lawine ausgelöst, «der Diesel wird von der Politik zu Tode geredet. Derweil ist der Selbstzünder ein hocheffizientes Aggregat».

Verbrennungsmotor bleibt erhalten

Für Burgener steht fest: «Am Schluss steht

der Kunde. Er entscheidet, welcher Antriebsform er den Vorrang gibt.» Gestützt auf eine Umfrage sind 68% der Schweizer Bevölkerung bereit, auf alternative Antriebe umzustellen. Die Zulassungsstatistik, Stand 30.9.2016, relativiert diese Bewusstseinsäusserungen dann aber brutal: Der Marktanteil von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben beträgt 4,7%. Der Direktor von auto-schweiz ist überzeugt, dass «die Musik bei Hybrid- und Plugin-Fahrzeugen spielen wird. Der Verbrennungsmotor wird uns auch nach dem Jahr 2030 erhalten bleiben.» ■

FABI – es betrifft uns alle

Seit anfangs Jahr ist die angenommene Abstimmungsvorlage FABI in Kraft. Welche Auswirkungen dies für Pendler künftig haben wird, zeigte das Referat des dipl. Wirtschaftsprüfers und Fachbuchautors, Christian Feller auf.

Christian Feller, dipl. Wirtschaftsprüfer und Fachbuchautor, machte in seinem Referat auf die Auswirkungen der 2014 vom Stimmvolk angenommenen Abstimmungsvorlage FABI (Finanzierung und Ausbau der Eisenbahninfrastruktur) aufmerksam, welche seit anfangs Jahr in Kraft ist, aber wohl erst bei der kommenden Steuerrechnung im Gedächtnis der Betroffenen ankommen dürfte. Denn die steuerliche Begrenzung des Pendlerabzuges betrifft alle, welche einen Arbeitsweg mehr als zehn Kilometer oder einen Fahrtkostenabzug mehr als 3'000 Franken pro Jahr haben. Zudem wies Feller darauf hin, dass es keinen Unterschied macht, ob dazu ein Privat-, Geschäftsfahrzeug oder die öffentlichen Verkehrsmittel eingesetzt werden. Des Weiteren zeigte er auf, dass



Christian Feller, Dipl. Wirtschaftsprüfer, Partner A&W Treuhand GmbH

entgegen anderslautenden Befürchtungen ein Firmenfahrzeug weiterhin zahlreiche Vorteile bietet. Als weitere Quintessenz wies der diplomierte Wirtschaftsprüfer anhand von Beispielen darauf hin, dass ein massiver

Unterschied zwischen der privaten Aufrechnung bei der Einkommenssteuer und der Aufrechnung des Privatanteils im Lohnausweis entsteht.

Aussendiensttage werden zentral

Auch machte Feller deutlich, dass die Ziffer 15 in der Steuererklärung zur Deklaration der Aussendiensttage künftig sehr wichtig sein werde. So riet er beispielsweise, Vor- und Nachmittage der beruflichen Tätigkeit schriftlich festzuhalten und die Anzahl Aussendiensttage mit dem Arbeitgeber vor Einreichung der Steuererklärung abzusprechen. Das Publikum wurde auch auf fehlende Regelungen bei «gemischte Tagen» aufmerksam gemacht, bei welchen der Mitarbeiter beispielsweise zuerst ins Büro, dann zum Kunden und wieder nach Hause fährt. Handlungsbedarf gebe es aber nicht nur bei den Arbeitnehmern. So riet Feller den Arbeitgebern zu einer Auswertung der betroffenen Mitarbeitenden, einer Bildung von Pools von Mitarbeitenden zur Auswertung von Aussendienst-Tagen sowie die Spesenreglemente auf den aktuellen Stand zu bringen. Denn letztlich betrifft FABI alle. ■

Das «Waldsterben» rächt sich

Hans Koller, Generalsekretär von strasseschweiz, ging auf die Strassenfinanzierung ein. Ein kontrovers geführtes Dauerthema von höchster politischer Brisanz.

Der Bund selbst prognostiziert, dass die Verkehrsleistung auf der Strasse seit Jahren im Steigen begriffen sei. Man gehe von einer Zunahme von 1,5% pro Jahr aus. Das habe dazu geführt, «dass unser Verkehrsnetz an seine Grenzen stösst. Es ist hypersensibel geworden. Die geringste Störung führt zu Stau, ja gar zu Stillstand», griff Hans Koller ein Bild auf, das zum Alltag geworden ist. Letztes Jahr hätten wir 23'000 Stautunden gezählt. «Diese Zahl erfasst nur den stehenden Verkehr auf den Nationalstrassen. Wir alle wissen aber, dass auch auf Kantonsstrassen und in den Agglomerationen mit Sicherheit ebenso viele Stillstandphasen zu vergegenwärtigen sind. Die tatsächlichen Stautunden dürften sich folglich im Bereich von 40'000 bis 50'000 Stunden bewegen», präzisierte der Generalsekretär von strasseschweiz. 4,9 Stunden Stau pro Tag zähle man heute am Baregg, 7,8 Stunden pro Tag auf der Nordumfahrung in Zürich.



Hans Koller, Generalsekretär strasseschweiz FRS

Einseitiger Geldfluss

Das Waldsterben habe dazu geführt, dass in den 80- und 90er-Jahren ausschliesslich in den öffentlichen Verkehr investiert worden sei - dreimal so viel wie in die Strasse. «Gemessen an der Verkehrsleistung entspricht dies sogar dem Fünffachen», rechnete Koller vor. Das räche sich nun. Bis 2040 weise die Strasse einen Investitionsbedarf von rund 69 Mrd. Fr. aus. Ein Drittel davon sei finanziell gesichert, mit der Annahme

der NAF-Vorlage, über welche das Schweizer Stimmvolk im Februar 2017 befinden könne der Finanzierungsgrad weiterhin erhöht werden. Es bleibe aber noch ein fetter Restbetrag, der das Thema des Mobility Pricing befeuern dürfte. «Dann aber muss auch der öffentliche Verkehr im Sinne der Kostenwahrheit eingebunden werden, und bestimmte, bestehende Abgaben müssen wegfallen», forderte Koller in der Konsequenz der Sache. ■

Von der vertikalen zur «End-to-End»-Mobilität

Ein Outsourcing der Fahrzeugflotte birgt neben Möglichkeiten zur Kosten- und Ressourcenoptimierung auch viele Herausforderungen. Markus A. Falk, Head of Global Car Fleet von SAP, gab in seinem Referat interessante Einblicke und wichtige Tipps aus eigener Erfahrung.

Markus A. Falk, Head of Global Car Fleet von SAP, machte in seinem Referat auf die Chancen und Herausforderungen aufmerksam, welche der weltgrösste Anbieter von Unternehmensanwendungen beim Outsourcing der Fahrzeugflotte zu meistern hatte. Denn dies beinhaltet nicht nur die Verwaltung der 22'000 Fahrzeuge zählenden SAP-Flotte (16'000 in Deutschland sowie 6'000 in 20 weiteren Ländern). Auch kommerzielle, rechtliche, administrative oder nachhaltige Aspekte mussten mit dem externen Dienstleister in



Markus A. Falk, SAP SE, Head of Global Car Fleet

die Wege geleitet werden. Zudem hatte Falk auch interne Vorbehalte der Mitarbeitenden zu entkräften, welche den neuen Dienstleister zu Beginn als Gegenspieler, anstatt als Partner ansahen.

Möglichst früh kommunizieren

Nach Ansicht von Falk müsse die Unternehmensmobilität in Zukunft von einer vertikalen zu einer «End-to-End»-Mobilität erfolgen. Das heisst, ein starres Festhalten an fix zugeteilte Dienstfahrzeuge könnte künftig einem durchdachten Mix verschiedener Verkehrsmittel weichen, um Kosten und Ressourcen zu optimieren. So sei eine Vernetzung aus Firmenfahrzeugen, Fahrrad, Bahncard oder Carsharing je nach Situation sinnvoll.

Als grösste Herausforderung sieht Falk rückblickend das sogenannte «Change-Management», d.h. die komplikationsfreie Übergabe des gesamten Flottenmanagements am festgelegten Stichtag sowie die Schwierigkeit, die Mitarbeitenden auf die veränderte Situation vorzubereiten. Auf die Frage, ob es Aspekte gebe, welche er in Zukunft anders angehen würde, antwortete Falk: «Ich würde noch früher mit den Mitarbeitenden kommunizieren, denn nur wenn alle an einem Strick ziehen, ist ein solch umfassendes Outsourcing letztlich von Erfolg gekrönt.» ■

Leben statt lenken



Dr.-Ing. Thomas Sauter-Servaes, Mobilitätsforscher & Studiengangleiter «Verkehrssysteme», ZHAW

Mit seinem Referat, «alles flotte(r) – wie das Second Car Age die Zukunft revolutioniert» wagte Dr.-Ing. Thomas Sauter-Servaes einen Blick in die Zukunft der Mobilität.

Dr.-Ing. Thomas Sauter-Servaes zog das Publikum beim aboutFLEET Event gleich zu Beginn in seinen Bann. Doch bevor der Mobilitätsforscher & Studiengangleiter «Verkehrssysteme» an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, ZHAW, in die Kristallkugel der Mobilität von morgen blickte, zeigte er schonungslos die Versäumnisse von heute auf. So werden durchschnittlich 75% der Energie bei Verbrennungsmotoren verschwendet, nur 25% des Platzangebotes verwendet, die Nutzzeit beträgt gerade einmal 5%, und noch immer basieren 90% Prozent der verursachten Unfälle auf menschlichem Versagen.

Die dreifache Revolution

Dem Status Quo will Sauter-Servaes künftig in dreifacher Hinsicht zu Leibe rücken. «Connected» steht dabei für die Vernetzung des Automobils mit der Aussenwelt. Dabei werden die heutigen Automobilhersteller künftig Konkurrenz von Global Playern wie

Google oder Apple erhalten.

Unter dem Begriff «Collaborative» sieht der ZHAW-Studiengangleiter die verschwindenden Grenzen zwischen dem öffentlichen und dem Privatverkehr. Mobilitätsformen wie «sharoo», «BlablaCar» oder «Uber» reissen dabei auch die Grenzen zwischen Konsument und Anbieter ein, und Verkehrsguides wie «waze» oder «moovit» ermöglichen den Datenaustausch zwischen den Fahrzeugen.

Zu guter Letzt soll «Convenient» Lenkzeiten dank autonomen Fahrzeugen in Nutzzeiten verwandeln und sogenannte «Permamobile» werden rund um die Uhr im Einsatz stehen. Dies ermöglicht gemäss Sauter-Servaes neue Raum- und Arbeitskonzepte und soll die Stehzeiten der Fahrzeuge deutlich verringern. Reine Fantasien oder Träumereien seien diese Visionen keineswegs, denn Sauter-Servaes ist überzeugt, dass bereits sein wenige Monate alter Sohn in Zukunft keinen Führerschein mehr brauchen werde. ■

Der erste Schritt zur Professionalisierung

Im Interview mit Sandra-Stella Triebel stand sfv-Präsident Patrick Bünzli Rede und Antwort zu heutigen und künftigen Themen, welche den Schweizerischen-Fahrzeugflottenbesitzer-Verband beschäftigen.

Sandra-Stella Triebel: Herr Bünzli, was beschäftigte den sfv 2016 am meisten?

Patrick Bünzli: Aus Verbandssicht nehmen wir den Auftrag unserer Mitglieder, uns zu professionalisieren, sehr ernst. Einen ersten Schritt haben wir diesbezüglich getan, und den Sitz unserer Geschäftsstelle von Frauenfeld nach Untersiggenthal verlegt. Bis sämtliche Schritte vollzogen sind, wird aber noch etwas Zeit vergehen, da wir beim sfv ehrenamtlich arbeiten.

Welches sind denn die automobilen Trends, welche den sfv beschäftigen?

Sehr spannend wird sicherlich die Entwicklung des autonomen Fahrzeugs, diesbezüglich wird in den nächsten Jahren einiges auf uns zukommen. Ich durfte letzte Woche einem Experten-Vortrag zu diesem Thema beiwoh-



Moderatorin Sandra-Stella Triebel mit Patrick Bünzli, sfv-Präsident

nen. Obwohl ich nicht bei allen gesagten Aspekten zustimmen konnte, werden wir die Entwicklungen diesbezüglich sehr genau verfolgen und tauschen uns mit unseren Mitgliedern stetig darüber aus.

Welche sind die grössten Sorgen der Verbandsmitglieder in Bezug auf das autonome Fahren?

Es besteht eine gewisse Unsicherheit, da niemand genau weiss, wann und in welcher Form das autonome Fahren Realität wird. Solche Ereignisse haben auch immer Einfluss auf die betroffenen Unternehmen. Die konkreten Folgen zu nennen ist zum jetzigen Zeitpunkt sehr schwierig, da dies auch von

den jeweiligen Unternehmen und deren Tätigkeit abhängig sein wird.

Bis das autonome Fahren Einzug hält, dürfte noch einige Zeit vergehen. Welche Herausforderungen werden den sfv in der nahen Zukunft beschäftigen?

Die Umsetzung von FABI, was auch im Referat von Herrn Feller thematisiert wurde, wird uns in naher Zukunft sehr beschäftigen. Kürzlich veranstalteten wir zu diesem Thema einen Roundtable, was einen grossen Ansturm zur Folge hatte. Dies verdeutlicht die Dringlichkeit des Themas, obwohl viele die genauen Auswirkungen noch nicht abschätzen können. ■



MAN: Ronald Ziegler (l.) und Markus Raasch



Renault: Reinhold Turati (l.) und Roger Witschi



SEAT: Christoph Enderli



Porsche: Erik Müller (l.), Ronnie Sukheswala (M.) und Daniel Pfister



Opel (v.l.): Daniel Mehli, Jan Schenker, Thomas Fentzling, Marc Duflon



Nissan (v.l.): Vincent Briod, Sandro Kläui und Piero Imbrogno



Honda: Daniel Venzin (l.) und Rolf Leiser



Hyundai: Mischa Giger



Fiat Chrysler Automobiles FCA (v.l.): Salvatore Ragusa, Fulvio Corbella, Dario Schöllkopf, Maurizio Costa, Urs Leutert, Tobias Dilsch



Volvo (v.l.): Karin Ramseyer, Mauro Zanello, Andrea Coscia, Andreas Stuber



Toyota/Lexus: Konrad Schütz (l.), Radek Kubelka



Volkswagen: Tobias Rohrer (l.), Michael Boltshauer



Audi: Marcus Requejo



Volkswagen NFZ: Giuseppe Romano



Ford (v.l.): Werner Huber, Daniel Hüppin, Martin Kyburz



Skoda: Isabelle Deville



BP (SWITZERLAND) (v.l.): Simon Büchler, Snezana Aseric, Thomas Bartsch, Flavio Caggiula



Akzo Nobel Car Refinishes AG (v.l.): Giuseppe Ciappa, Christian Sidler, Niels Krüger, Ralf Peters



auto-i-dat ag (v.l.): René Mitteregger, Azren Rastoder, Andrej Boskovic, Wolfgang Schinagl



Allianz Suisse (v.l.): Cornelia Kamber, Patrick Bünzli, Massimiliano Bray, Christoph G. Kamber, Christian Lemmel



Continental: Patrick Matejcek



community4you AG (v.l.): Uwe Bauch, Melanie Rhode



Migrol AG (v.l.): Marc Furrer, Diego Cuevas, Sandro Chiesa



SOCAR Energy Switzerland GmbH (v.l.): Markus Hadorn, Monika Weissbrodt, Laurence Pariaug, Marcel Renggli, Reto Reidt



Quality: Matthias Odermatt



Euromaster Schweiz AG (v.l.): Oliver Schorro, Rolf Göggel, Roland Von Arx, Thomas Schaufelberger



Quality Alliance Eco-Drive (v.l.): Cornelia Tignonsini, Reiner Langendorff



car4rep ag (v.l.): Walter Luck, Selcuk Özgül, Timur Özgül



Adam Touring GmbH (v.l.): Fabio Petranca, René Gisler



ABACUS Research AG (v.l.): Tobias Meyer, Pascal Fleckenstein



4 Fleet Group (v.l.): Jürg Rieser, Franziska Enzmann, Roger Blaser, Jochen Clahsen



Pirelli Tyre (Suisse) SA (v.l.): Iginio Cangero, Filippo Covello, Cianmaria Dolci



CARAUKTION AG (v.l.): Harald Lutz, Senat Türker, Daniel Hablützel



FRIPOO Produkte AG (v.l.): Brigitte Berner, Dr. Dietger Leyendecker



Pneu Egger AG (v.l.): Marcel Hässig, René Portmann



KYBURZ Switzerland AG (v.l.): Hanspeter Wepfer, Joris Bettler



RIWAX-Chemie AG (v.l.): Patrick Ryser, Michèle Ulmann



Repanet Suisse (v.l.): Florian Stähli, Ralf Käser, Enzo Santarsiero



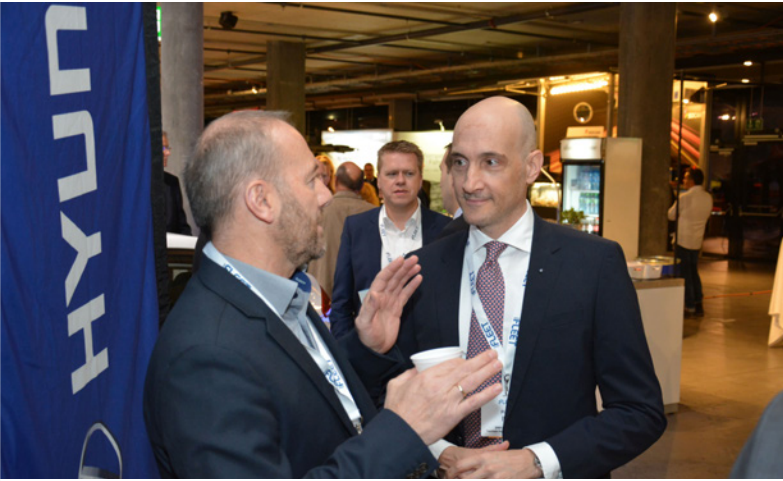
SalesLab Fleet AG (v.l.): Marco Lehner, Andreas Leisi, Narcisa Pobic, Linda Sadrijaj, Mats Scholz

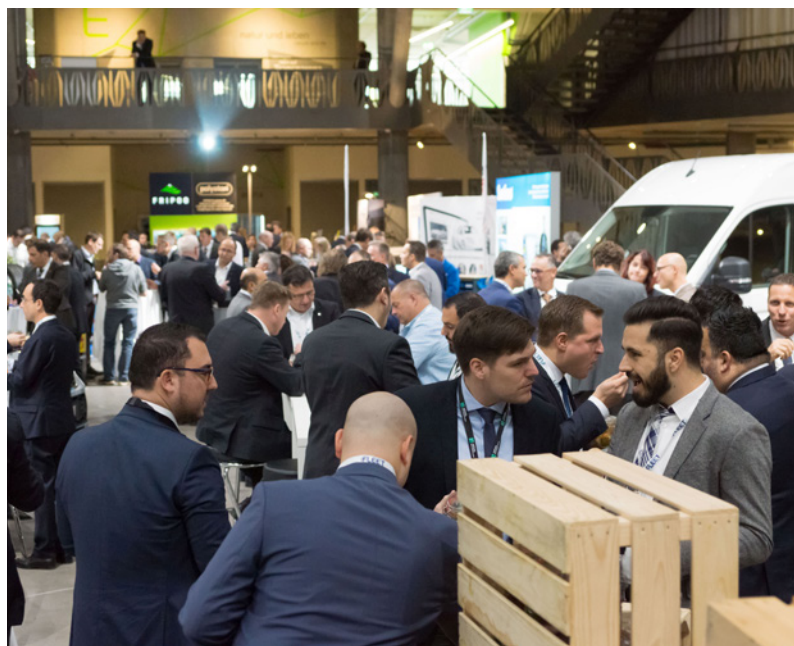


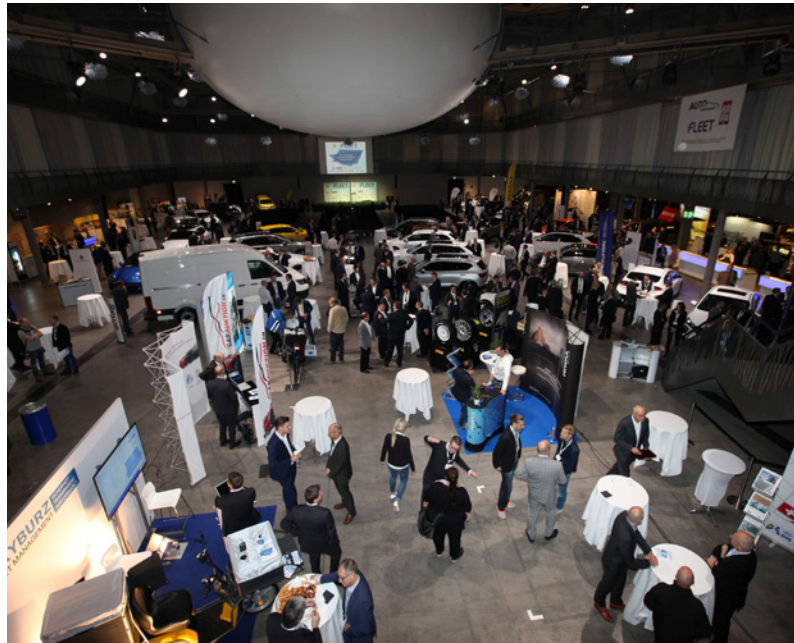
Sortimo Walter Rüeegg AG (v.l.): Martin Jungi, Benjamin Schaad, Peter Rüeegg

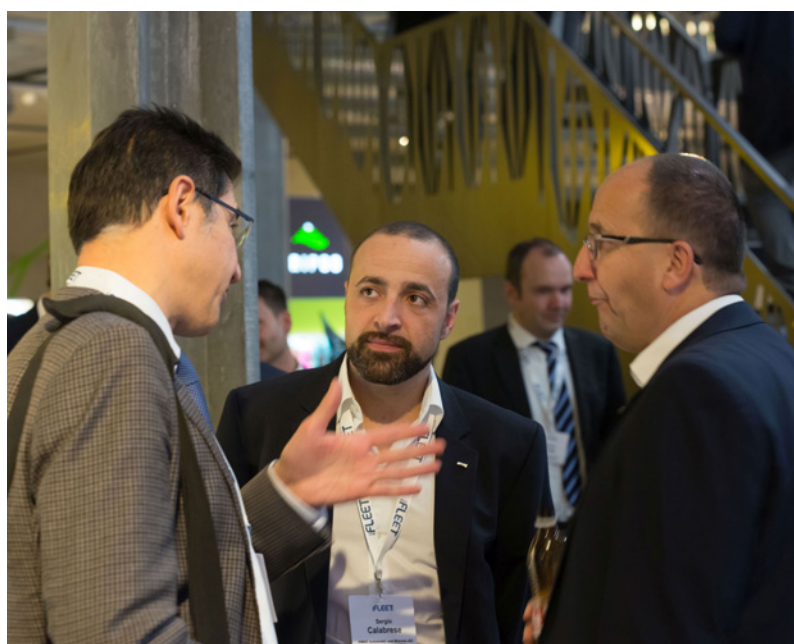
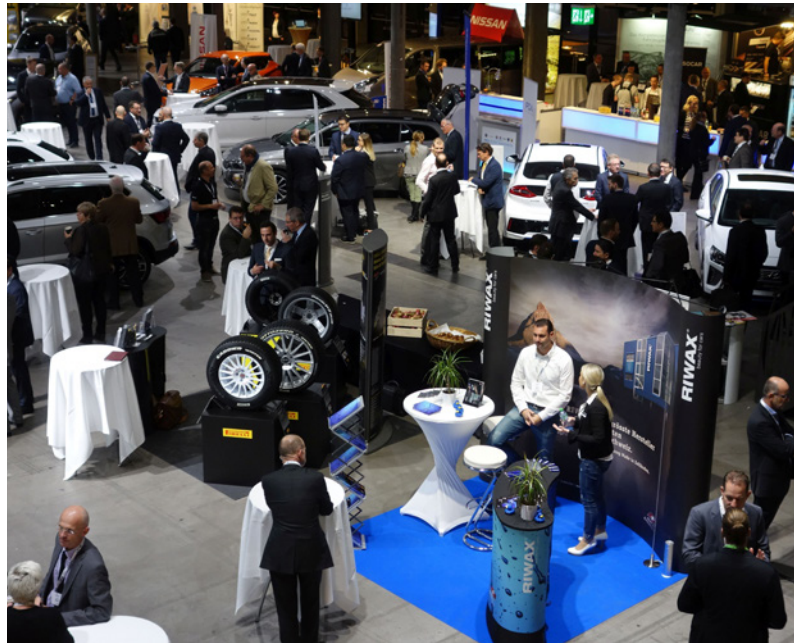


SWISSGLASS AG (v.l.): Caterina Umiker Cataldi, Alessandro Pascuzza, Sabrina Ferrazza, Marc Finotti











«Auch beim Tanken geht das Flottenmanagement heute in Richtung Datenerhalt in Echtzeit»

Im Gespräch mit aboutFLEET verrät Flavio Caggiula von BP Switzerland, wie sich die Qualität des Treibstoffs auf die Betriebskosten auswirkt und welche Vorteile Flottenhaltern die BP PLUS Tankkarte bietet.



aboutFLEET: Warum engagiert sich BP Switzerland seit Jahren als Hauptsponsor des aboutFLEET Events?

Flavio Caggiula: Der aboutFLEET Event hat seit Beginn das Ziel verfolgt, Flottenverantwortlichen, die sich eingehend mit den Total Cost of Ownership befassen, eine Plattform zu bieten, wo sie mit allen Anbietern in Kontakt treten können. Aber auch der Erfahrungsaustausch und spannende Referate zu Themen, die im Alltag eines Flottenverantwortlichen eine wichtige Rolle spielen, sind von grossem Nutzen. Heute ist der Event ein Muss für alle, die sich mit der Materie TCO bei Autos auseinandersetzen. Und für BP ist es eine einmalige Plattform, um sich sowohl als Qualitätstreibstofflieferant als auch als innovativen Tankkartenanbieter profilieren zu können.

Welche Rolle – gerade für einen Flottenbesitzer – spielt eigentlich die richtige Wahl des Treibstoffs?

Die Wahl des Treibstoffs ist ein äusserst wichtiger Faktor für ein effizientes und

nachhaltiges Flottenmanagement. Bereits mikroskopisch kleine Schmutzablagerungen auf kritischen Motorteilen können negative Auswirkungen haben: Erhöhter Treibstoffverbrauch, verminderte Motorleistung – der Motor läuft weniger rund – und ungeplante Reparaturen von Motorteilen wie beispielsweise Einspritzinjektoren können die Folge sein. Bei LKW können verschmutzte Einspritzinjektoren zu einer Erhöhung des Treibstoffverbrauchs von bis zu 3,8 % führen.

Durch welche Eigenschaften unterscheiden sich BP Treibstoffe von jenen der Mitbewerber?

BP Treibstoffe mit ACTIVE Technology besitzen spezielle Reinigungseigenschaften, die bei regelmässiger Verwendung schädliche Schmutzablagerungen im Motor beseitigen. Die neuen BP Treibstoffe können helfen, verloren gegangene Motorleistungen wiederherzustellen, die Häufigkeit ungeplanter Reparaturen zu reduzieren und so die Fahrzeugflotte einsatzbereit zu halten. Somit wird die gesamte Treibstoff-Effizienz verbessert.



Flavio Caggiula, Cards Manager BP Switzerland

Speziell im Flottenbetrieb empfiehlt es sich, das Treibstoffmanagement über Kundenkarten zu erledigen. Welche finanziellen Vorteile bietet die BP PLUS Tankkarte?

Gab man sich vor Jahren noch mit dem bargeldlosen Tanken und einer Monatsrechnung zufrieden, so geht es heute ganz klar Richtung Datenerhalt in Echtzeit. Heute benötigt der Flottenmanager die Transaktionsdaten möglichst schnell, um bei Bedarf umgehend korrigierend einzugreifen. Effizienz, Kosteneinsparung und Sicherheit stehen im Vordergrund. Eine Online-Applikation erleichtert zudem die gesamte Tankkartenverwaltung.

Und welche organisatorischen und sicherheitstechnischen Vorteile bietet die Karte?

Die praktischen Auswertungen pro Karte geben dem Flottenmanager Gewähr, stets alles im Griff zu haben. Zudem ist die Nutzung jeder Karte individuell definierbar, beispielsweise bezüglich Umsatzgrenzen oder Produktkategorien. Die Sicherheit der Karte steht an oberster Stelle. Heute wird jede Karte europaweit zu 100 % online autorisiert. Dabei erfolgen laufend Plausibilitätsprüfungen zur Vorbeugung von Missbrauch. Innerhalb kürzester Zeit werden Anomalien aufgedeckt und die Kunden entsprechend informiert. Folgt der Entscheid, eine Karte zu sperren, geschieht dies rasch und europaweit.

Was gibt es zum BP Tankstellennetz in der Schweiz und in Europa zu sagen?

In der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein stehen den Kunden fast 350 BP Tankstellen sowie rund 280 Tankstellen des Routex-Partners Agip/Eni zur Verfügung. Europaweit ist die BP PLUS Card nebst den BP Stationen an den Tankstellen von Aral, Eni, OMV und Statoil willkommen – das sind 18'000 Stationen in 29 Ländern.



«Auf Augenhöhe mit den Global Playern»

Innerhalb von nur 15 Jahren etablierte sich die community4you AG als erfolgreicher Hersteller für die Vermarktung, Entwicklung und Implementierung zukunftssicherer Business Software. Vorstandsvorsitzender Uwe Bauch gibt im Gespräch mit aboutFLEET Einblicke in das Erfolgsgeheimnis.



aboutFLEET: Könnten Sie Ihre Unternehmenstätigkeit und Ihr Softwareportfolio für diejenigen, welche community4you AG noch nicht kennen, kurz beschreiben?

Uwe Bauch: Seit ihrer Gründung im Jahr 2001 hat sich die community4you AG als weltweit erfolgreicher Softwarehersteller für die Vermarktung, Entwicklung und Implementierung zukunftssicherer Business Software etabliert. Die Systeme sind bei mehr als 180 Unternehmen in 18 Industrienationen im weltweiten Einsatz. Mit seiner mehrfach prämierten comm.fleet-Produktlinie für Fuhrpark- und Leasingmanagement avancierte das Unternehmen in kürzester Zeit zum europäischen Marktführer. Kürzlich wurde

die community4you AG als Top-Innovator ausgezeichnet und gehört damit zur Innovationselite Deutschlands.

In welchen Bereichen liegen die grössten Wettbewerbsvorteile?

Auf Grundlage der unternehmenseigenen Integrationsplattform open-EIS bieten die Softwareprodukte der community4you AG exzellente Möglichkeiten zur flexiblen Integration in eigene Systemlandschaften oder Cloudumgebungen. Mit open-EIS steht das Unternehmen auf Augenhöhe mit Global Playern wie SAP, IBM, Microsoft, Oracle, Google und Apple und gehört damit zu den wenigen Unternehmen weltweit, deren Software auf einer eigenen Technologieplattform basiert.

Woran wird die Innovativität Ihres Unternehmens sichtbar?



Uwe Bauch,
Vorstandsvorsitzender
community-
4you AG

Als innovatives Unternehmen ist die community4you AG darauf bedacht, sich stets zu erneuern, an aktuelle Anforderungen anzupassen und veränderten Kundenansprüchen gerecht zu werden. Die Fuhrparkbranche befindet sich im Wandel: Internationalisierung, Digitalisierung und Effizienz erfordern flexible Lösungen, die das komplexe Zusammenspiel aller Fuhrparkkomponenten und -prozesse optimal unterstützen. Mit der comm.fleet-Produktlinie bietet die community4you AG ein zukunftssicheres Fuhrparkmanagement, das in der Lage ist, alle flottenspezifischen Geschäftsabläufe intuitiv und bedienungsfreundlich abzubilden - mobil und im Web. ■

«Nur das Kartenformat ist Standard»

SOCAR feiert beim diesjährigen aboutFLEET Event seine Premiere als Goldsponsor. Markus Hadorn, Cards Manager der SOCAR Energy Switzerland, sprach mit aboutFLEET über die Beweggründe zur ersten Teilnahme beim grössten Schweizer Flottenevent, und verrät, weshalb das Unternehmensmotto «Nur das Kartenformat ist Standard» keine leere Floskel ist.



aboutFLEET: SOCAR ist zum ersten Mal als Goldsponsor am aboutFLEET Event dabei. Was führte zu dieser Premiere?

Markus Hadorn: Als ein europäisches Premium-Energieunternehmen sind wir auf sehr gute Plattformen angewiesen, um uns unter der Marke SOCAR Business als zuverlässigen Dienstleister und Partner im Tankkartenbereich den Flottenverantwortlichen zu präsentieren. Der aboutFLEET Event ist eine logische Wahl.

Welche Erwartungen haben Sie bezüglich aboutFleet Event?

Bei entspannten Gesprächen beim SOCAR

Kaffeemobil, wo Kunden zum Kafi und frische Cantuccini eingeladen sind, wollen wir Vorteile der SOCAR Tankkarte unseren Gesprächspartner näherbringen. Sie werden merken, dass unser Motto «Nur das Kartenformat ist Standard» keine leere Floskel ist. Es zählen Eigenschaften wie dynamisch, individuell, persönlich und innovativ.

Da wir gerade von der SOCAR-Tankkarte sprechen: Welche Vorteile bietet diese den Flottenkunden?

Nebst ausgezeichneter Qualität unserer Treibstoffe und Dienstleistungen das bargeldlose Zahlen an den rund 160 SOCAR Stationen in der Schweiz und Fürstentum Liechtenstein, ein Kundendienst, der auch nach dem Büroschluss, der Kartenerneuerungsservice, mehrwertsteuerkonforme Rechnung und das



Markus Hadorn,
Cards Manager
SOCAR Energy
Switzerland

Online-Kartenmanagementsystem.

SOCAR Business bieten Sie ein massgeschneidertes Paket für Flottenkunden. Welches sind Ihrer Ansicht nach die grössten Pluspunkte?

Unser persönliche Kundenberatung und unsere Verlässlichkeit. ■

«Die Kundenzufriedenheit im Fokus»

Euromaster ist eines der führenden Unternehmen im Bereich Reifen und Service, und beehrt als langjährigen Goldsponsor auch in diesem Jahr den aboutFLEET Event. Wir sprachen mit Key Account Manager Rolf Göggel rund ums Thema Reifen und Service.



aboutFLEET: Worauf legt Euromaster beim diesjährigen aboutFLEET Event den Fokus?

Rolf Göggel: Die Euromaster Schweiz legt ihren Fokus auf die Kundenzufriedenheit sowie auf ein möglichst flächendeckendes Filialnetz. Zusammen mit den Partnerbetrieben (Leasingkunden) bieten wir ein Filialnetz von 66 Niederlassungen.

Worauf sollten Flottenkunden bei der Wahl des richtigen Service- und Reifenpartners achten?

Flottenkunden, welche überregional tätig sind, müssen bei der Wahl Ihres Reifenpartners auf eine möglichst flächendeckende Abdeckung achten. Zudem sollte auf die Leistungsfähigkeit und Flexibilität der gesamten Firma und der einzelnen Niederlassungen geachtet werden.

Des Weiteren ist für den Einkauf ein zentraler Ansprechpartner bei Lieferanten notwendig, welcher für allfälligen Fragen und für die Koordination von Lösungen zuständig ist.

Die elektronische Verrechnung und das Reporting darf auch nicht ausser Acht gelassen werden.

Mit dem Pneu Bus bietet Euromaster zudem eine mobile Montagestation. Welche Vorteile bieten sich dadurch?

Bei der mobilen Montage wird auf dem Firmenparkplatz des Kunden der normale Reifenservice angeboten. Das heisst, es werden Reifen/Räder gewechselt/montiert gewuchtet, zudem werden die demontierten Räder/Reifen bei der ausführenden Filiale eingelagert.

Durch diesen Service entstehen dem Kunden keine Zusatzaufwendungen wie Fahr- und Wartezeit des Mitarbeiters. Der Reifenservice kann z.B. während eines Meetings der Mitarbeiter auf dem Firmen-



Rolf Göggel,
Key Account
Manager
Euromaster

parkplatz durchgeführt werden. Für diesen Service ist die Planung und Organisation im Voraus sehr wichtig.

Auch der Bereich Fahrzeug-Service zählt zum Leistungsangebot von Euromaster.

Welches sind hierbei Ihre grössten Stärken?

Dazu gehört Lenkgeometrie, Klimageservice, Auspuff-/ Bremsenservice und Ölwechsel. Zudem wird das Angebot für den kompletten Fahrzeugservice kontinuierlich flächendeckend ausgebaut. Zusätzlich werden Fahrzeuge für die MFK-Kontrolle bereitgestellt und Fahrzeugservice nach Herstellerangaben, inkl. europaweiter Mobilitätsgarantie angeboten. ■

«Wir setzen den Kunden in den Mittelpunkt»

Die Migrol bietet hierzulande mit 370 Akzeptanzstellen eines der dichtesten Tankstellennetze. Darüber hinaus hält das Schweizer Traditionsunternehmen auch für Flottenkunden zahlreiche attraktive Angebote bereit, wie Marc Furrer, Key Account Manager Migrocard, im Gespräch mit aboutFLEET erläutert.



aboutFLEET: Auch in diesem Jahr dürfen wir die Migrol als Goldsponsor beim aboutFLEET-Event begrüßen. Was führte zu dieser langjährigen Zusammenarbeit?

Marc Furrer: Der aboutFleet Event ist eine spannende Austauschplattform im Flottenbereich. Mit der Präsenz der Migrol vertreten wir die Migrol Firmen-Tankkarte für Flottenmanager aktiv vor Ort.

Welches sind Ihrer Ansicht nach die grössten Vorteile der Migrocard für Flottenkunden?

Wir setzen den Kunden und dessen Bedürfnisse in den Mittelpunkt. Als Schweizer Unternehmen können wir sehr schnell agieren und individuelle Lösungen anbieten. Migrol entwickelt sich stetig weiter und ist

in vielen Themen Schrittmacher im Markt, so zum Beispiel mit der App für Smartphones oder der nationalen Car Wash Card, um nur einige zu nennen. Es können zudem alle Dienstleistungen im attraktivsten Car Wash Netz der Schweiz mit der Migrocard direkt vor Ort bezahlt werden. Dies gilt sogar für die Selbstbedienungs-Waschboxen und Staubsaugerplätze. Weiter können unsere Kunden die Tankdaten online selbstständig verwalten und analysieren.

Für Flottenkunden ist auch das Tankstellennetzwerk ein wichtiger Faktor. Was hat die Migrol diesbezüglich zu bieten?

Mit 370 Akzeptanzstellen (an allen Migrol-Tankstellen und Shell-Tankstellen mit migrolino Shop) bietet Migrol schweizweit eines der dichtesten Tankstellennetze an und baut dieses stetig aus. So übernahm Migrol kürzlich



Marc Furrer,
Key Account
Manager
Migrocard

in der Lenzerheide eine Automatentankstelle und in Plan-les-Ouates GE feierte Migrol eine Wiedereröffnung mit einem neuen migrolino-Shop. Weiter zählt neu eine Tankstelle in Sugiez sowie ein modernes Car Wash Center in Sursee zum attraktiven Migrolnetz.

Ab welcher Flottengrösse lohnt sich Ihrer Ansicht nach die Einführung einer Tankkarte?

Die Tankkarte kann sich bereits ab einem Firmenfahrzeug für eine einfachere Spesenadministration und einer MWST-konformen Monatsabrechnung lohnen. ■

«Reparaturen auf einem hohen Qualitätsstandard»

Mit AkzoNobel ist auch in diesem Jahr eines der führenden Unternehmen in der Farben- und Lackindustrie sowie ein bedeutender Hersteller von Spezialchemikalien als Goldsponsor beim aboutFLEET Event dabei. Business Consultant Christian Sidler über die neuesten Entwicklungen der Akzo Nobel Car Refinishes AG.



hohen und einheitlichen Qualitätsstandard, unter Berücksichtigung der aktuellen Gegebenheiten auf dem Markt.



Christian Sidler,
Business
Consultant Akzo
Nobel Car
Refinishes AG

aboutFLEET: Vor 40 Jahren rief AkzoNobel das Premiumnetzwerk Acoat Selected, ein Zusammenschluss von erstklassigen Lackierfachbetrieben, ins Leben. Welche Vorteile ergeben sich dadurch?

Christian Sidler: Acoat Selected ist seit 40 Jahren das erfolgreiche Partnernetzwerk unabhängiger Lackier- und Carrosseriebetriebe, dem weltweit mehr als 2000 Betriebe angehören – allein in Deutschland, Österreich und der Schweiz sind es rund 350. Die Betriebe verfügen über eine langjährige Erfahrung in der professionellen Abwicklung von Schäden für Flotten, Leasing- oder Schadenmanagementunternehmen. Als Werkstatt-Netzwerk gewährleisten sie hochwertige Unfallreparaturen nach Herstellervorgaben auf einem

Seit Anfang 2016 arbeitet AkzoNobel mit dem Nürnberger Schadensregulierer Technology Content Services (TCS) zusammen. Was führte zu dieser Kooperation?

TCS gewährleistet mit seinen Dienstleistungen im Schadenmanagement die komplette Abwicklung im Schadenprozess – von der Schadenaufnahme und -steuerung, über die Überwachung des gesamten Reparaturprozesses bis hin zum Reporting. Im Rahmen der Kooperation mit AkzoNobel steuert TCS seine Schäden in die Partnerwerkstätten des Premiumnetzwerks Acoat Selected hinein und garantiert damit ein umfassendes Schadenmanagement aus einer Hand.

Worin sehen Sie die grössten Stärken in Bezug auf ein nachhaltiges Schadenmanagement mit Acoat Selected und TCS?

Für Flottenbetreiber bedeutet die Kooperation neben einem reduzierten Administrationsaufwand und einer zertifizierten und zuverlässigen Instandsetzung auch optimierte Reparaturkosten. Sie profitieren von einem flächendeckenden Netzwerk aus Carrosserie- und Lackierbetrieben, die eine langjährige Abwicklung mit Flotten- und Leasingunternehmen aufweisen und für effiziente Reparaturmethoden sowie kundenorientierte Serviceleistungen stehen. ■

«Die häufigsten Schäden sind selbstverschuldet»

Im Gespräch mit Christoph Kamber, Verantwortlicher Fleet Efficiency bei der Allianz Suisse wird klar: die Wahl des Versicherers spielt trotz rückgehender Schadenfrequenz eine Rolle. Und: Potenzial gibt es bei der Fahrerschulung – Kaskoschäden sind immer noch die häufigsten.



aboutFLEET: Was sind die Gründe für Kaskoschäden im Flottenbetrieb?

Christoph Kamber: Selbstverschuldete Schäden am Fahrzeug passieren vor allem wegen Ablenkung am Steuer. Zudem unterschätzen viele Fahrer die Masse Ihres Fahrzeuges.

Wie wirkt sich die zunehmende Zahl der Assistenzsysteme in den Autos aus?

Assistenzsysteme wie z.B. die City-Notbremse oder Totwinkelwarner tragen tatsächlich dazu bei, dass Schadenfälle generell rückläufig sind. Aber auch präventive Massnahmen wie Fahrtrainings oder die Analyse von Unfallursachen sind sehr wichtig, um die Fahrer zu sensibilisieren und Unfälle zu vermeiden.

Gibt's bei der Allianz für präventive Massnahmen Rabatte oder sonstige Boni?

Ein Pauschal-System kennt die Allianz nicht. Wir berücksichtigen aber bei der Prämien-gestaltung eine aktive Schadenprävention wie z.B. Fahrsicherheitstrainings, zertifizierte Flottenmanager oder weitere Massnahmen.

Welches sind die häufigsten Fehler, die Flottenkunden beim Abschluss einer Versicherung begehen?

Der Fokus sollte auf den Leistungen im Schadenfall liegen. Häufig wird aber nur auf die Höhe der Prämie und Selbstbehalte geachtet, die jedoch nur einen kleinen Teil der ganzen Flottenbetriebs-Kosten ausmachen.

Was versteht man bei der Allianz unter guten Leistungen im Schadenfall?

Mit dem Schadenfall beginnt die Ausfallzeit des Fahrzeugs und somit entstehen Kosten.



Christoph
Kamber,
Verantwortlicher
Fleet Efficiency
bei Allianz
Suisse.

Gute Leistungen im Schadenfall bedeuten nun beispielsweise auch, Standzeiten zu reduzieren. Das heisst, nach der Schadenmeldung wird im Rahmen der Schadensteuerung umgehend der Reparaturprozess gestartet mit dem Ziel, Ausfallkosten zu minimieren.

Worauf gilt es als Versicherungsnehmer sonst noch zu achten?

Kunden sollten einen Versicherer wählen, der alle Leistungen aus einer Hand mit flexiblen Versicherungsmodellen bietet und Kunden auf Risiken und Gefahren proaktiv aufmerksam macht. ■

Kunden profitieren von grösster und präzisester Automobil-Datenbank

Wer eine Fahrzeugflotte betreibt, ist auf möglichst komplette Daten aller Fahrzeuge angewiesen, um Kosten und Restwerte kalkulieren zu können. Die Fahrzeugdatenbank von auto-i-dat reicht bis ins Jahr 1980 zurück und umfasst alle Daten von Personenwagen, Nutzfahrzeugen und Motorrädern, die in der Schweiz zugelassen sind.



Wolfgang Schinagl, Geschäftsführer auto-i-dat ag.



aboutFLEET: Bei der auto-i-dat ag wird eine Riesensmenge an Daten zu Fahrzeugen und Fahrzeugreparaturen aufbereitet. Wo kommen diese Daten her?

Wolfgang Schinagl: Wir erfassen und verarbeiten alle Daten in der Schweiz mit einem Team von rund 10 Leuten. So sind wir schnell am Markt und können uns auch um Details kümmern, damit die Daten immer aktuell und präzise sind. Lokal beziehen wir zudem Daten vom Bundesamt für Strassen ASTRA. Internationale Daten wie Vehicle Identification

Number VIN via unseren Partner, der Deutschen Automobil Treuhand DAT Group. DAT ist mit einer über 80-jährigen Geschichte das älteste Fahrzeugdatenunternehmen, das zudem die weltweit umfangreichste Fahrzeugdatenbank aufgebaut hat.

Wie viele Mitarbeiter sind in der Schweiz beschäftigt?

Zur Zeit sind etwas mehr als 25 Mitarbeiter bei uns beschäftigt. Wir dürfen seit unserer Gründung vor 26 Jahren stetig Jahr für Jahr wachsen.

Was kann man eigentlich aus einer VIN-Nummer heraus lesen?

Dank der grössten Datenbank im automobilen Umfeld der DAT Group können beispiels-

weise zum Teil bis ins Jahr 1990 zurück die Serien- und Sonderausstattungen individueller Fahrzeuge ermittelt werden. Das ist sehr wichtig, da in der Schweiz bei den fünf Top-Marken allein zwischen 20 und 30% des Preises verbaute Sonderausstattungen betreffen.

Was sind für einen Flottenhalter die wesentlichen Nutzen der Dienstleistungen der auto-i-dat ag?

Alle Fahrzeugkonfigurationen, Reifendaten, Zeitwerte, VIN- und Forecast-Daten - Letztere natürlich unter Berücksichtigung und Analyse des Marktgeschehens - können sowohl über gebrauchsfertige Software-Anwendungen, wie auch als Rohdaten via Webservices genutzt werden. ■

«10% Einsparungen liegen locker drin»

Reiner Langendorf von Quality Alliance EcoDrive sieht in einer konsequenten Anwendung von EcoDrive noch viel Sparpotenzial. Und er macht einen guten Vergleich: «Auf dem Velo fahren wir automatisch so effizient wie möglich – warum also nicht auch im Auto?»



aboutFLEET: Wer ist die Quality Alliance EcoDrive und welche Ziele werden verfolgt?

Reiner Langendorf: Die QAED fördert die Anwendung der cleveren Fahrweise, unter optimaler Nutzung der heutigen Technik. Dies in enger Kooperation mit EnergieSchweiz. Im Verein organisiert sind alle wichtigen Player im Bereich der Aus- und Weiterbildung von Fahrzeugkernern.

EcoDrive: Was sind die Kernpunkte? Was bringt's wirklich?

Vorausschauend und niedertourig fahren ist das Wesentliche. Beim Velofahren machen wir das automatisch. Hohe Gänge, Schwung nutzen, rollen lassen, optimaler Reifendruck, kein Ballast. Das funktioniert auch im Auto. 10% Einsparung liegen locker drin. Und das

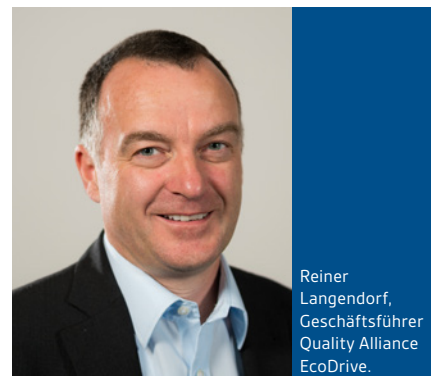
ohne langsamer zu sein, dafür aber sicherer. Das zeigt sich auch in unseren Kursen – die Teilnehmer sparen da oft sogar 15% ein.

Wie schätzen Sie die Bedeutung von EcoDrive für Flottenhalter ein?

Clever fahren hat grosse Vorteile – in ganz verschiedenen Bereichen. Dank weniger Verbrauch und Verschleiss sinken die Kosten deutlich. Und zudem ist man nachgewiesen sicherer und stressfreier unterwegs. Das führt zu weniger Unfällen und Ausfällen sowie zu einer besseren CO₂-Bilanz. Also Vorteile auf der ganzen Linie.

EcoDrive dürfte jedem Autofahrer ein Begriff sein. Was denken Sie, wie viele tun es auch?

EcoDrive basiert auf zwölf Tipps aus den Bereichen Auto checken, Technik nutzen und Fahrweise optimieren. Diese werden unterschiedlich breit angewandt. Nun hat sich aber



Reiner Langendorf, Geschäftsführer Quality Alliance EcoDrive.

die Technik stark entwickelt. In der optimalen Anwendung dieser modernsten Technik im Alltag sehen wir noch grosses Potential.

Wie kann die QAED Flottenhalter in ihren Bemühungen unterstützen, ihre Fahrer auf EcoDrive-Kurs zu bringen?

Unsere Partner bieten interessante Kursmodelle an, die dank unserer finanziellen Unterstützung schon ab 60 Franken starten. Zudem stellen wir Simulatoren und Informationsbroschüren bereit und stellen uns für Informationsanlässe zur Verfügung. Alle Tipps finden sich auch auf www.ecodrive.ch. ■

GOLD SPONSORS:



VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY



ORGANIZED BY:



International 
Fleet Meeting
Geneva 2017



Date: **8th March 2017 (2nd press day)**

Place: **Geneva International Motor Show**

Location: **Room K, Congress Center**

Target groups:

International Fleet Managers / International Fleet Procurement Managers

Capacity max. **250 people**

Access only with admission ticket and an official ticket for the press day.

Registration and additional information: www.internationalfleetmeeting.com

Limited number of participants.

Timetable:

From 09:00 Welcome Desk opened

11:00 Start of the event / networking

11:30 2 Top speakers (in English)

Markus A. Falk, CFE, Vice President, Head of Global Car Fleet
Global Procurement Organization SAP SE

Jürgen Freitag, Head of Global Commodity Fleet Siemens AG

12:00 Panel discussion – Moderator, Anne Dopson
Sales Director International Fleet World

12:30 Lunch buffet and networking

13:30 End of the official event

14:00 – 18:00 Lounge-service for sponsors, media partners and guests (only with admission ticket)

Contact:

aboutFLEET / A&W Verlag AG • Mrs. Jasmin Eichner • Riedstrasse 10 • CH-8953 Dietikon
Phone +41 (0)43 499 18 60 • Fax +41 (0)43 499 18 61 • Mobile +41 (0)79 766 99 00 • je@auto-wirtschaft.ch • www.aboutfleet.ch

fleetcompetence europe GmbH • Mr. Balz Eggenberger • Alte Landstrasse 106 • CH-9445 Rebstein
Phone +41 (0)71 777 15 32 • Fax +41 (0)71 777 15 31 • balz.eggenberger@fleetcompetence.com • www.fleetcompetence.com

Please note this programme may be subject to change



SILVER SPONSORS:



MEDIA PARTNERS:





about **FLEET**

DRIVINGDAY Experience

**SAVE
THE DATE**

DONNERSTAG
**11
MAI
2017**

VIANCO ARENA • BRUNEGG

08.00 – 16.30 Uhr

Der aboutFLEET DRIVINGDAY bietet Flottenmanagern, Fuhrparkverantwortlichen und Geschäftsführern die Chance, sich ein objektives Bild auf neutralem Boden über ausgewählte Flottenfahrzeuge zu machen. Melden Sie sich heute noch für das kostenlose Fahrerlebnis an.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.aboutfleet.ch/drivingday

A&W Verlag AG • Riedstrasse 10 • CH-8953 Dietikon
Telefon +41 (0)43 499 18 60 • Fax +41 (0)43 499 18 61
events@auto-wirtschaft.ch • www.auto-wirtschaft.ch • www.aboutfleet.ch