

**Flottenmanagement:** Herr Bismut, Sie sind jetzt seit drei Jahren CEO der Arval Gruppe. Wie hat sich aus Ihrer Sicht der Flotten-Leasing-Markt generell und insbesondere in Deutschland seitdem entwickelt?

**Philippe Bismut:** Aus meiner Sicht gab es keine dramatischen Veränderungen im Markt selbst, der sich konstant auf einem hohen Niveau befindet. Weder beim Finanz- noch beim Full-Service-Leasing. Was sich verändert hat und weiter verändert, ist die Erwartungshaltung des Kunden, der immer mehr zusätzliche Services und detailliertere Informationen möchte. Das liegt nicht zuletzt an dem immer komplexer werdenden Job des Flottenmanagers: mit immer komplexeren technischen Entwicklungen wie beispielsweise Assistenzsystemen, alternativen Antrieben und immer mehr gesetzlichen Regelungen. Übrigens bin ich „zwar“ erst dreieinhalb Jahre CEO der Arval Gruppe, bin aber bereits seit zwölf Jahren in der BNP Paribas Gruppe beschäftigt, zunächst als CEO der Arval UK.

Arval ist ja ein Teil der BNP Paribas Gruppe mit ihrem großen Produktportfolio, und hier ist Deutschland übrigens ein sehr wichtiger Markt.

**Flottenmanagement:** Wann sollte ein Unternehmen in Deutschland über das Leasing seines Fuhrparks nachdenken, warum und welche Form würden Sie wem empfehlen? Und warum sollte er dies dann bei Arval machen?

**Philippe Bismut:** Generell sollten die Unternehmen ihr Geld und ihre Ressourcen nicht für etwas einsetzen müssen, was nicht zu ihrem Kerngeschäft gehört. Wer Full-Service-Leasing nutzt, benötigt keine internen Teams, um die Flotte täglich zu managen. Das Outsourcing der Flotte bietet sich für Unternehmen jeder Größe an, eingeschlossen kleine und mittlere Unternehmen.

Das Angebot von Arval in diesem Bereich, mit seinen umfangreichen Reportings und der direkten Fahrer-Kommunikation, ist in Deutschland sicher sehr wettbewerbsfähig. Mit knapp 700.000 verwalteten Fahrzeugen in 25 Ländern verfügen wir zudem über große Leidenschaft und Erfahrung, was auch unser neuer Claim aussagt: Arval. We care about cars. We care about you. Das ganze Geschäft fußt ja auf Dienstleistungsqualität und Expertenberatung, und da sind wir gut aufgestellt.

**Flottenmanagement:** Welche Unterstützung bietet Arval seinen Kunden, die über die reine Finanzdienstleistung und gegebenenfalls das Full-Service-Leasing hinausgeht?

**Philippe Bismut:** Wir bieten über den finanziellen Teil hinaus das Management der Flotte bis hin zum kompletten Outsourcing an. Und natürlich sichern wir den Fuhrpark auch gegen die Risiken ab, beispielsweise gegen eine negative Entwicklung auf dem Gebrauchtwagenmarkt. Dazu haben wir dann noch eine Vielzahl zusätzlicher Services, auf die ich später noch eingehen möchte.

**Flottenmanagement:** Der Flottenmarkt ist immer in Bewegung, derzeit drängen praktische Apps als Hilfsmittel in den Markt. Wie ist Arval hier aufge-

# Full-Service

Exklusivinterview mit Philippe Bismut (CEO der Arval Gruppe)



stellt, welche Hilfen bei der – auch mobilen – Verwaltung bieten Sie dem Fuhrparkleiter?

**Philippe Bismut:** Das ist ein integraler Teil der Arval Smart Experience, den der deutsche Kunde bisher noch nicht kennt, weil wir ihn erst im Herbst im deutschen Markt implementieren werden. Bei der Arval Smart Experience geht es genau um mobile Applikationen beispielsweise im Smartphone, in denen alle relevanten Fahrerinformationen hinterlegt sind. Dazu gibt es dann viele in Apps gespeicherte digitale Dokumentationen und Informationen wie beispielsweise zur Einführung der Warnwestenpflicht bis hin zur Echtzeit-Interaktion mit dem Fahrer. Für den Flottenmanager gibt es darüber hinaus tagesaktuelle sowie strategische Auswertungen und Erinnerungs-Funktionen wie bei einer Fuhrparksoftware.

Zusätzlich gibt es unsere Arval Drive Challenge, bei der die Fahrer gegeneinander auf bestimmten Strecken oder auch im generellen Einsatz antreten können, wer am umweltfreundlichsten/kraftstoffsparendsten unterwegs ist. Die Arval Drive Challenge ist für alle Fahrer verfügbar, egal ob ein Arval Dienstwagen oder ein Privatfahrzeug genutzt wird.

**Flottenmanagement:** Green Fleet ist ein gern genutzter Begriff. Wie ist Arval hier aufgestellt, was bieten Sie insbesondere bei den alternativen Antrieben an und wie stark werden diese Angebote von den Fuhrparkbetreibern auch nachgefragt?

**Philippe Bismut:** Green Fleet ist ein sehr weiter Begriff. Wenn wir über Umweltschutz in der Flotte sprechen, ist das natürlich generell „unser Ding“: Indem wir beispielsweise helfen, mit der Arval Drive Challenge Kraftstoff zu sparen, oder auch schon davor, indem wir bei der Auswahl der kraftstoffsparendsten Modelle oder Technologien helfen. Das kann ein besonders sparsamer Die-

selmotor sein, ein Hybridantrieb oder in einigen Fällen auch schon ein Elektroauto. Dazu haben wir natürlich in einigen Arval Ländern auch unser Carsharing-System, das ebenfalls hilft, Ressourcen zu sparen. Zudem unterstützt das Arval Consulting den Fuhrparkverantwortlichen bei der Zusammenführung der Ziele ökologischen und wirtschaftlichen Ziele einer Green Fleet. Nicht nur durch die Auswahl von Fahrzeugen – wie schon erwähnt – sondern beispielsweise auch durch Eco-Safety Trainings.

**Flottenmanagement:** Sind die Unternehmen bereit, mehr Geld für Green Fleet auszugeben, und kostet das überhaupt mehr?

**Philippe Bismut:** Unser Job ist es, die Gesamtkostenbetrachtung des Fuhrparks zu optimieren. Dabei geht es natürlich in erster Linie darum, was der Kunde möchte: Vorreiter sein bei neuen Technologien wie Elektroautos, oder möglichst kostengünstige Effizienz zu erzielen. Am Ende müssen Umweltfreundlichkeit, Verbrauch und die Kosten passen.

**Flottenmanagement:** Mit dem CVO-Fuhrpark-Barometer ermitteln Sie seit 2002 die generellen Trends in den Flotten Europas. Was war hierfür der Hintergrund, und unter welchem Aspekt lohnt sich der Aufwand?

**Philippe Bismut:** Als Arval das CVO-Fuhrpark-Barometer gestartet hat, das war vor meiner Zeit, gab es schlicht keine qualifizierten Informationen im Markt. Um an möglichst viele qualifizierte Daten zu kommen, also Menschen und Unternehmen zur Zusammenarbeit bei solch einer umfangreichen Studie zu motivieren, muss man es öffentlich machen, damit jeder den Nutzen sieht. Der CVO ist jetzt sehr gut etabliert und wird natürlich auch von den Wettbewerbern genutzt – aber jeder weiß: Das ist powered by Arval.