

### VORREITERROLLE

Mit seiner neuen Dienstwagenrichtlinie unterstreicht das Technologieunternehmen Faurecia seine Vorreiterrolle im Bereich nachhaltiger wie auch emissionsfreier Mobilität und hat mit der Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH den passenden Projektpartner gefunden. Passend zur Unternehmensstrategie und den eigenen Innovationen im Bereich „Sustainable Mobility“ bietet die überarbeitete Richtlinie seit Anfang 2019 Dienstwagenberechtigten noch stärkere Anreize, sich für Elektroautos oder Plug-in-Hybride zu entscheiden. Die nötige Ladeinfrastruktur soll in den kommenden Wochen an den deutschen Standorten mit vielen Dienstwagenfahrern installiert werden. Mit Digital Energy Solutions hat Faurecia in diesem Bereich einen kompetenten Partner für die Einrichtung der Ladeinfrastruktur auf dem Firmengelände und beim Mitarbeiter. Zusätzlich schafft Faurecia auch direkte finanzielle Anreize für den Wechsel in die Elektromobilität. Laden Mitarbeiter ihr Fahrzeug zu Hause, übernimmt das Unternehmen die anfallenden Stromkosten.



### PROBE-ABO

Neu-Abonnenten bei Care by Volvo können ab sofort in einem 30-tägigen Testzeitraum den innovativen Service unverbindlich testen. Innerhalb dieser Zeit lässt sich das Abonnement jederzeit kündigen, das zur Verfügung gestellte Auto sollte binnen fünf Werktagen zurückgegeben werden. Mit Ausnahme der ersten monatlichen Abo-Rate entstehen keine weiteren Kosten für Rückgabe oder vorzeitige Vertragsbeendigung. Die sonst übliche Austrittsgebühr von 1.299 Euro und die zweimonatige Kündigungsfrist entfallen. Unabhängig vom Testzeitraum können Kunden das 14-tägige Rücktrittsrecht in Anspruch nehmen, das mit der Onlinebestellung beginnt. Innerhalb von nur zehn Minuten lässt sich ein neuer Volvo über die Website oder per App buchen. Zur Wahl steht nahezu die komplette Modellpalette. Innerhalb der ersten 24 Monate kann das Fahrzeug jederzeit gegen Gebühr gewechselt oder der Vertrag beendet werden, danach sind diese Optionen kostenlos. Nutzer profitieren von höchster Flexibilität und voller Kostenkontrolle: Der Kunde definiert selbst Beginn und Laufzeit des Abonnements. Die monatliche Rate deckt nahezu alle Ausgaben rund um den Besitz und Unterhalt des Fahrzeugs ab, nur das Tanken muss übernommen werden.

### UMSTRUKTURIERT

Die Volkswagen Financial Services (VWFS) stellen ihren Vertrieb an Flottenkunden neu auf. Besonders die Harmonisierung und Verkleinerung der Vertriebsgebiete (drei statt bisher zwei) soll eine verbesserte Betreuung von Kunden und Händlerpartnern gewährleisten. Die Key Account Manager, künftig für Flotten ab 100 Fahrzeuge zuständig, werden ihre Kunden in allen Bereichen der Mobilität beraten: vom Leasing über die Finanzierung und Langzeitmiete oder Services bis hin zu neuen Themen wie intermodaler Mobilität oder E-Fahrzeuge in Fuhrparks. „Wir gehen viel stärker in die Fuhrparkberatung als zuvor und haben deshalb alle Key Account Manager zu zertifizierten Fuhrparkberatern ausbilden lassen“, sagt Geschäftsführer Knut Krösche. Für kleinere Flotten arbeiten VWFS eng mit den Großkundenleistungszentren des Volkswagen Konzern Handels zusammen. Zur Stärkung der Händlerpartner ohne Großkundenleistungszentrum wurden Handels- und Großkundenberater ausgebildet. Diese stehen den entsprechenden Händlern für Vertriebsthemen als Unterstützung aus Braunschweig heraus zur Verfügung. Darüber hinaus forcieren VWFS das unabhängige Multibrand-Geschäft. Fabrikate anderer Hersteller können dann ebenfalls zu attraktiven Leasingkonditionen beschafft werden.

### TEAMARBEIT



Das international tätige Bauunternehmen Max Bögl Transport und Geräte GmbH & Co. KG hat seine Führerscheinkontrolle in Kooperation mit dem SAP-Partner S&N Invent und der LapID Service GmbH automatisiert. Ziel war, einen reibungslosen und zugleich schlanken Prozess zu generieren, der zudem lückenlos, rechts- und manipulationssicher ist. Darüber hinaus sollte die Führerscheinkontrolle in SAP integriert werden, um kein weiteres externes Tool nutzen zu müssen. Die Entscheidung zugunsten LapID als Anbieter der elektronischen Führerscheinkontrolle fiel nicht zuletzt dank des Tankkarten-Anbieters euroShell, mit welchem Max Bögl bereits erfolgreich zusammenarbeitet. Der Service von LapID über die Shell Card ermöglicht Fuhrparks eine einfache und zeitsparende Führerscheinkontrolle an Shell Stationen.

Fahrer können die Führerscheinkontrolle bequem nach dem Tankvorgang durchführen, indem sie ihren Führerschein mit angebrachtem Siegel kurz an eine Prüfstation halten. Damit Max Bögl letztlich auch die Führerscheinkontrolle im SAP-Add-On fleet 4.0 verwalten kann, haben S&N Invent und LapID die Schnittstelle Link2LapID entwickelt. Eingebettet in das Add-On von S&N Invent erfolgt die Bedienung einfach über den Webbrowser.

### GUT GERÜSTET

Der Bedarf an professionellem Schadenmanagement in Fuhrparks wächst, diesen Trend bestätigt die Innovation Group durch rund 40.000 bearbeitete Schäden und den Zugewinn von 32 Neukunden mit circa 15.000 Fahrzeugen. Das Full-Service-Schadenmanagement der Innovation Group verringert nach eigenen Aussagen den Aufwand in der Flottenabteilung, beschleunigt Prozesse und reduziert Kosten durch spezielle Konditionen im eigenen Werkstattnetz. Die Kooperationsbetriebe sind optimal auf die technologischen Anforderungen von Fuhrparks eingestellt und reparieren moderne Fahrzeuge in Herstellerqualität. Um dieses Niveau zu halten gehört die kontinuierliche Qualifizierung der rund 1.100 Werkstatt- und 400 Autoglaspartner zum Standard. Um auch für die Zukunft gut gerüstet zu sein, setzt Innovation Group auf die Plattform „Gateway“ für Echtzeit-Kommunikation, Reparatur-Tracking und als digitale Schadenakte. Darüber können alle Prozessschritte von der Schadenmeldung und -aufnahme bis hin zur abschließenden Rechnungsstellung abgebildet werden. Derzeit wird „Gateway“ mit einem großen Kunden getestet und feinjustiert, dann kann das Roll-Out für weitere Kunden starten.

### UMBRUCH

Immer mehr gebrauchte Fahrzeuge werden von gewerblichen Anbietern vermarktet. Wie eine Statistik des Zentralverbands des deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) belegt, ist der Anteil der Verkäufe von gewerblichen Anbietern auf dem deutschen Gebrauchtwagenmarkt von 1980 bis 2018 von 48 auf 67 Prozent gestiegen. Parallel dazu ist der Anteil der Verkäufe von Privatpersonen im gleichen Zeitraum von 52 auf 33 Prozent gesunken. Gerade in den letzten Jahren hat sich der Markt rasant verändert. Einfluss darauf haben Zukunftstrends wie die Entwicklung der Elektromobilität, aber auch die öffentlichen Diskussionen um den Diesel mit seinen diversen Euro-Normen verlangen verstärkt nach gut informierten, professionellen Vermarktern von Gebrauchtwagen. Darüber hinaus führen neue und flexible Finanzierungsformen sowie alternative Leasingmodelle und auch der boomende Export mit steigender Auslandsnachfrage zu vermehrtem Wachstum auf dem Markt für Neuwagen und damit auch für gebrauchte Fahrzeuge. Diese Entwicklung bietet insbesondere für den Handel eine große Chance. Aufgrund der rückläufigen Privatverkäufe und des wachsenden Marktvolumens profitieren die gewerblichen Anbieter von einer steigenden Nachfrage.