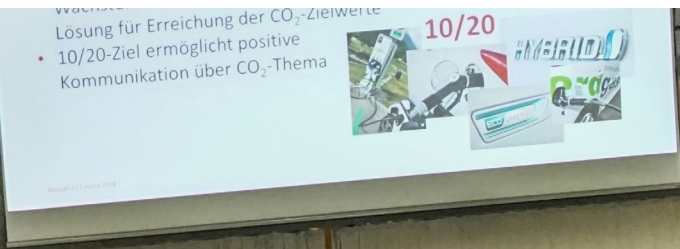


E-Paper

about FLEET event

DER UNABHÄNGIGE FACHEVENT FÜR SCHWEIZER FLOTTENBETREIBER

Dienstag, 13. November 2018
Umwelt Arena Spreitenbach





about FLEET event

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

Sponsoren



Importeure



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.



RAM



RENAULT
Passion for life



TESLA

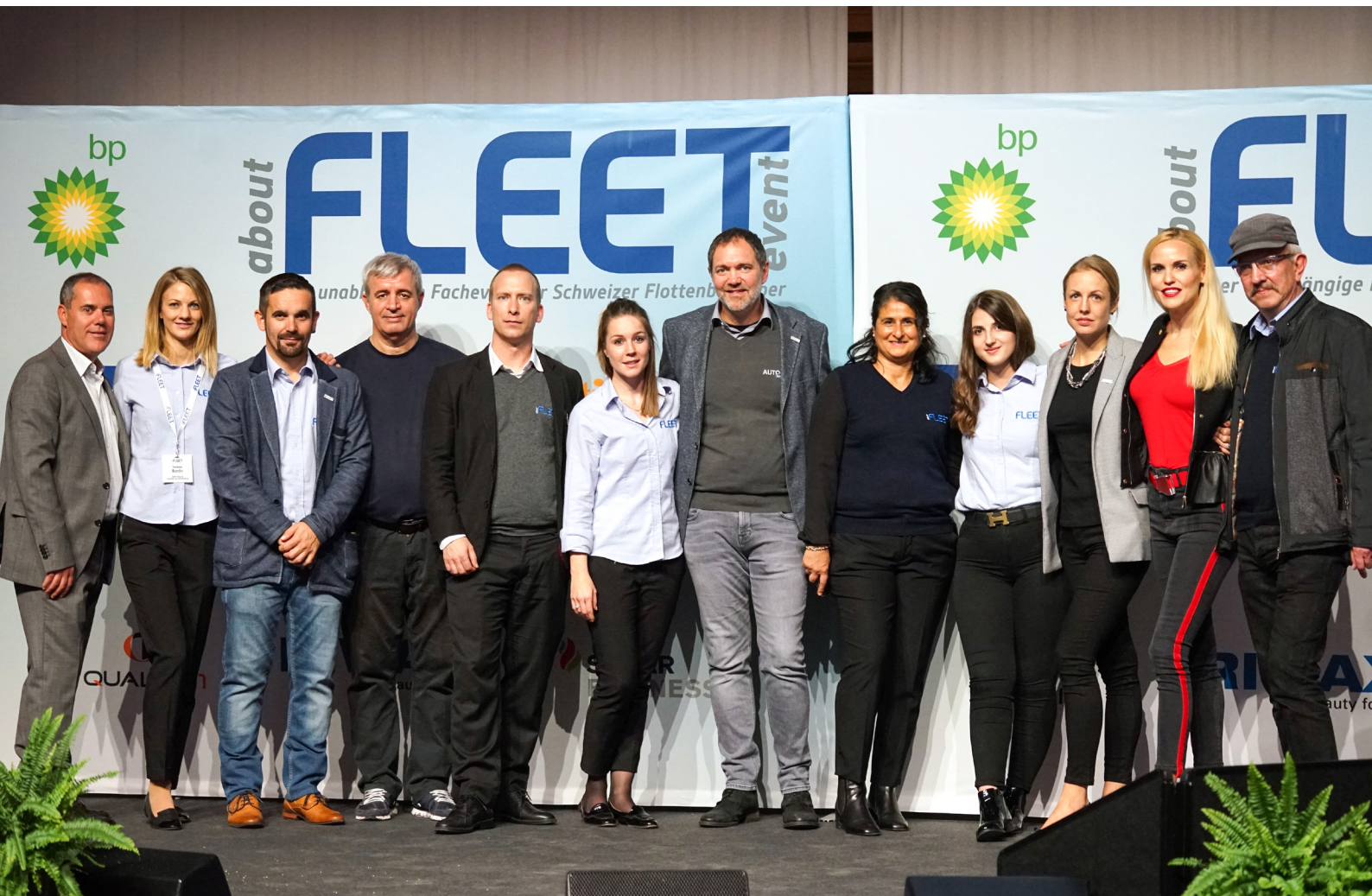


Aussteller



Der Schweizer
Mobilitätsverband
sffv





Von links: Giuseppe Cucchiara, Vanessa Bordin, Juan Doval, Skender Hajdari, Rafael Künzle, Natalie Amrein, Mario Borri, Arzu Cucchiara, Riona Blaca, Jasmin Eichner, Tamara Sedmak, Erwin Kartnaller.



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

Anschrift Verlag & Redaktion
AGW Verlag AG
Riedstrasse 10, 8953 Dietikon
Telefon +41 43 499 18 99
info@aboutfleet.ch, www.aboutfleet.ch
www.aboutfleet.ch/event2018

Herausgeber
(Helmuth H. Lederer, 1937–2014)

Geschäftsführer
Giuseppe Cucchiara
gcu@auto-wirtschaft.ch

Chefredaktor
Rafael Künzle
rk@auto-wirtschaft.ch

Verkaufsleitung
Jasmin Eichner
je@auto-wirtschaft.ch

Grafik/Layout
Skender Hajdari

Bilder: Erwin Kartnaller, Rafael Künzle, Mario Borri, Skender Hajdari

© 2018 AGW Verlag AG. Alle Eigentums-, Verlags- und Nachdruckrechte bei AGW 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



Der Schweizer Mobilitätsverband sfv



Rafael Künzle,
Chefredaktor



Jasmin Eichner,
Verkaufsleitung

Von wegen Unglückszahl: der 13. aboutFLEET Event war ein voller Erfolg. Rund 450 Teilnehmer aus der Flottenbranche machten die Veranstaltung in der Umwelt Arena Spreitenbach auch in diesem Jahr zur grössten und wichtigsten Plattform der Flottenbranche. Bedanken möchten wir uns im Namen des gesamten Teams des AGW Verlags nicht nur bei den Teilnehmern, sondern auch bei den zahlreichen Sponsoren und Aussteller, ohne deren aktives Mitwirken der aboutFLEET Event in dieser Form nicht stattfinden könnte.

Ein Event, der auch dieses Jahr viel Spannung, Unterhaltung sowie heiss diskutierte Themen bot und ganz im Zeichen der Zukunft der Schweizer Flottenbranche stand. Gespickt mit interessanten Referaten, Comedy für die Lachmuskeln sowie kulinarischen Höhepunkten oder den neusten Modellen aus der Flottenbranche, welche gleich vor Ort probegeschmeckt werden konnten. Und natürlich wurde unter den Teilnehmern auch wieder fleissig Networking betrieben.

Lassen Sie den aboutFLEET Event 2018 in unserem E-Paper nochmals Revue passieren, wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen!



Am Puls der Zeit

Der 13. aboutFLEET Event ist wiederum erfolgreich über die Bühne gegangen. Aktuelle Themen rund um die Mobilität zogen rund 450 BesucherInnen in ihren Bann und sorgten für reichlich Diskussionsstoff, der die persönlichen Gespräche beim Networking befeuerte.

Text/Bilder: Rafael Künzle, Erwin Kartnaller, Mario Borri, Skender Hajdari



Rafael Künzle und Jasmin Eichner begrüßten die Gäste.

Jasmin Eichner zeigte sich in ihrer Einleitung höchst erfreut, wiederum so viele Gäste beim grössten Schweizer Branchentreff begrüßen zu dürfen. Diese erwartete ein spannender Tag mit interessanten Themen und News aus der Branche. Neuigkeiten hatte auch der A&W Verlag, in Form des neuen aboutFLEET-Chefredaktors Rafael Künzle zu vermelden. Künzle ist seit drei Jahren an Bord des A&W Verlags und wird aboutFLEET künftig gemeinsam mit Redaktor Erwin Kartnaller führen. Durch die Veranstaltung leitete Moderatorin Tamara Sedmak, welche als ersten Referenten Andreas Burgener begrüßte.

Neue Weltwährung CO₂

Der Direktor von auto-schweiz ging in einem bewegten Referat auf die – wie er sich ausdrückte – neue Weltwährung ein. Er meinte damit CO₂. Zwar sei es gelungen, die CO₂-Belastung im PW-Sektor im Zeitraum der letzten 20 Jahre um satte 36,5% zu senken. Gleichwohl formuliert auto-schweiz ein sportliches Ziel: Bis 2020 soll jedes zehnte verkaufte Auto ein «Steckdosenfahrzeug» sein. Gemeint sind damit Hybride, Vollelektro, Wasserstoff und Gas.



Aufmerksam verfolgten die Gäste die Referate.



Bitte einsteigen: Die neusten Flottenfahrzeuge konnten vor Ort probegeschessen werden.

Marc A. Odinius, Geschäftsführer der Dataforce GmbH, brachte etwas Transparenz in den Flottenmarkt. Anhand von Zahlenmaterial konnte er belegen, dass gewerblich genutzte Autos im Markt zunehmen, während reine Privatfahrzeuge bei den Zulassungen eher rückläufig sind.

Patrick Bünzli, sffv-Präsident, ging auf die Fragen ein «Wie mache ich mich für die Zukunft fit?». Er zeigte Beispiele auf, wie sich einzelne Branchen durch Innovationen markant verändert haben. Vernetzung sei das Schlagwort. Im Weiteren gehe es nicht mehr allein darum, Fahrzeuge auf die Strasse zu bringen, sondern, viel grundlegender, das Mobilitätsverhalten zu hinterfragen.

Intermodulare Mobilität hält Einzug

Professor Hannes Brachat, Herausgeber Autohaus, ging seinen Ausführungen sehr pointiert auf die Veränderungen im Automarkt und der Mobilität ein. Verheissungsvoll und nicht ganz ohne Zweideutigkeit die Übertitelung seines Referats: «Angriff Zukunft». Im Fokus stand auch hier die neue Mobilität und die Vernetzung mit den damit auftretenden Anforderungen, Folgen und Konsequenzen auf Handel und Flottenmanagement.

Siegfried Gerlach, CEO von Siemens Schweiz, sprach von der intermodularen



Mobilität. Er sagt, dass der Mensch in Zukunft nicht mehr nur mit einem Verkehrsmittel von A nach B fahren wird. Sondern je nach dem, wie es am einfachsten, schnellsten und günstigsten geht mit dem Zug, dem Bus, dem Auto oder auch dem Fahrrad. Siemens hat dazu eine Software entwickelt, bei welchem Start- und Zielort eingegeben werden und per Smartphone-App die ideale Verbindung herausgesucht wird.

Intensiv gepflegt wurde naturgemäss das Networking. Für etwas Auflockerung und

Erheiterung sorgte dazwischen Tom Davis, Verblüffungskünstler und Komiker. Der abschliessende Wettbewerb brachte Pradeep Pattarukuzhiyil, Sales Advisor bei der Tesla Zürich, den Gewinn eines Aufenthalts im Europa-Park in Rust für vier Personen im 4-Sterne-Erlebnishotel.

Wer sich unter den Teilnehmenden umhörte, bekam ein durchaus positives Echo – «spannende und zeitgemässe Themen», «gute Kontakte». Der Fachevent für Schweizer Flottenbetreiber hat sich als Plattform der Branche einmal mehr bewährt. ■



Tamara Sedmak mit Giuseppe Cucchiara.



Der aboutFLEET Event bot 2018 viel Gesprächsstoff.



Fachsimplen über die neusten Antriebe.

Intermodulare Mobilität

Siegfried Gerlach ist schon seit 20 Jahren bei Siemens Schweiz tätig. Zuerst als Leiter verschiedener Geschäftsbereiche und seit 2008 als Chief Executive Officer (CEO) der Regionalgesellschaft in Wallisellen.

Bei seinem Referat sorgte Siegfried Gerlach für gemischte Gefühle bei den Flottenmanagern. So prophezeite er, dass der Mensch in Zukunft intermodular mobil sein wird. Das heisst, dass er für die Reise von A nach B verschiedene Fortbewegungsmittel benutzen wird. Je nach dem, was einfacher, schneller und günstiger ist, mit dem Zug, dem Bus, dem Fahrrad oder auch mit dem Auto. Letzterem sagte er aber eine weiterhin gute Zukunft voraus. Denn Autos werden seiner Meinung nach in der intermodularen Mobilität ein wichtiger Bestandteil bleiben. Allerdings werden das vor allem Elektroautos sein, die leiser, smarter und kleiner sind als heutige Autos. Smarter, weil sie auch autonom sein werden. Siemens spielt bei der



Siegfried Gerlach, CEO Siemens Schweiz

intermodularen Mobilität eine wichtige Rolle. In der Schweiz läuft seit drei Jahren ein Pilotprojekt mit den Südostbahnen (SOB). Eine App rechnet den einfachsten, schnellsten und günstigsten Weg von A nach B aus, wenn es ein Bahnticket braucht, kann man es auch gleich kaufen. Die App kam bei den Benutzern so gut an, dass eine fixe Plattform daraus werden soll. Und die Ex-

pansion auf die ganze Schweiz sei gemäss SOB-Chef Thomas Küchler nur noch ein kleiner Schritt. Denn nicht nur die Reisenden profitieren von der App, auch die Transportgesellschaften. Denn mit den gewonnenen Daten können die Passagierströme ausgewertet werden. So lassen sich Engpässe beseitigen und die Pünktlichkeit der Schweizer Bahnen weiter verbessern. ■

Attacke Zukunft

Hannes Brachat ist ein Urgestein in der europäischen Automobilbranche. Der Herausgeber des Fachmagazins AUTOHAUS ist nebenbei auch Professor für Automobilwirtschaft an der Hochschule Nürtingen-Geislingen.

Professor Hannes Brachat schilderte in gewohnt pointierter Manier wahrscheinliche Szenarien für die Zukunft. In etwa, dass die technologischen Entwicklungsschritte immer schneller und immer grösser werden. So sagte er voraus, dass «Functions on demand» ein Game-Changer werden. Per App lässt sich das Elektroauto dabei mit kurzfristig mehr Reichweite versorgen, um eine längere Reise ohne Ladestress zu überstehen. Und für einen Ausflug in die Berge kann man einfach 4x4 runterladen. Für die Autohäuser sieht Brachat eine schwierige Zukunft. Mit der Kündigung und Neuaushandlung von Händlerverträgen werden sie ja schon heute von den Herstellern massiv unter Druck gesetzt. Wenn sich der vollelektronische Autokauf durchsetzt - laut dem Professor kann man sein Auto bei Sixt schon heute rein digital kaufen - wird es eng.



Professor Hannes Brachat, Herausgeber AUTOHAUS

In seinem Referat kritisierte Brachat die deutschen Autohersteller scharf. Denn trotz ihrer riesigen Budgets schaffen sie es nicht marktfähige Elektroautos zu bauen. Dafür lobte er die Quereinsteiger, wie eine Gruppe Studenten, welche die Marke Sono gegründet haben und deren bezahlbarer Kleinwagen in Kürze auf den Markt kommt. Den Flottenmanagern gab

Brachat mit, dass das Auto eine gute Zukunft hat. Man muss sich einfach zu 100 Prozent auf die Kundenbedürfnisse konzentrieren, sich fragen, wo der Nutzen für jeden einzelnen am grössten ist. Er forderte die Zuhörer auf die Zukunft zu wollen, sie zu attackieren. Denn nur wer aktiv bleibt, findet immer wieder neue Chancen. ■

CO₂ – die neue «Weltwährung»

Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz, ging auf die CO₂-Vorschriften ein, deren Zielvorgaben wohl kaum in den festgesetzten Zeitfenstern erreicht werden könnten. Gleichzeitig warb er mit «10/20» für alternative Antriebe.

CO₂, so Andreas Burgener, sei die neue Weltwährung. Politik, Medien und unter deren Einfluss die Öffentlichkeit ritten dauernd darauf herum. Derweil dürfe man durchaus auch mal festhalten, dass weltweit an der CO₂-Reduktion gearbeitet worden sei und man nennenswerte Verbesserungen erzielt habe. Die Schweiz weise diesbezüglich sogar eine Bilanz auf, die man ohne Wenn und Aber als vorbildlich bezeichnen dürfe. Der Automobilwirtschaft sei es immerhin gelungen, den CO₂-Ausstoss im Zeitraum der letzten 20 Jahre um satte 36,5% abzusenken.

All diesen Bemühungen zum Trotz wartet neue Unbill auf die Autobauer. Im Jahr 2020 werden die Importeure verpflichtet, die CO₂-Emissionen der erstmals zum Verkehr



Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz, bezweifelt, dass die 95 g CO₂/km bis 2020 erreicht werden können.

zugelassenen Personenwagen zu senken. Dabei sind durchschnittlich 95 Gramm CO₂ pro Kilometer zu erreichen, bei den leichten Nutzfahrzeugen tritt ein Grenzwert von 147 g CO₂/km in Kraft. Andreas Burgener glaubt nicht daran, dass diese Werte innert dieser Frist abgebildet werden können. Mit fatalen Folgen. Anhand eines Beispiels zeigte er auf, was es für eines der Mitglieder bei auto-schweiz heissen könnte. Beim Verfehlen des Ziels von 95 g CO₂/km um 5 Gramm und bei 7671 in Verkehr gesetzten Fahrzeugen wird

dieses Mitglied mit 4'262'955 Franken Strafe belegt. Pro Gramm Abweichung werden 111 Franken in Rechnung gestellt.

Umso mehr warb Andreas Burgener im Kreise der Flottenbetreiber für das von auto-schweiz ausgerufene Ziel 10/20. Es sieht vor, dass bis ins Jahr 2020 jedes zehnte neu zum Verkehr zugelassene Auto ein «Steckdosenfahrzeug» sein soll, wie er es ausdrückte. Gemeint sind damit aber alle alternativen Antriebe, so Hybride, vollelektrische Autos, Gas und Wasserstoff. ■

Informieren, unterstützen und vernetzen

Kein aboutFLEET Event ohne Patrick Bünzli. Der sffv-Präsident gab dieses Jahr für einmal kein Interview, sondern hielt eine Rede zur künftigen Ausrichtung des schweizerischen Mobilitätsverbands.

Seit über 20 Jahren ist Patrick Bünzli Teil der Schweizer Flottenbranche, und seit sechs Jahren leitet er zudem als Präsident den schweizerischen Mobilitätsverband sffv. Es sei viel passiert in den letzten Jahren, wobei Bünzli nicht von einem Umbruch, sondern vielmehr von einem Wandel des sffv sprach. So hat 2018 nicht nur der Name vom Fahrzeugflottenbesitzer-Verband zum Mobilitätsverband gewechselt. Um die Interessen der Mitglieder zu vertreten, wurden einfache und klar verständliche Ziele und Aufgaben definiert. Der Schweizer Mobilitätsverband sffv hat zum Ziel, seine Mitglieder zu informieren, zu vernetzen und zu unterstützen – und dadurch Unternehmen insbesondere für das Flottenmanagement in der immer facettenreicheren Mobilitätszukunft fit zu machen.



sffv Präsident Patrick Bünzli

Diese drei Säulen prägen die neue Ausrichtung:

Informiert: Der Verband stellt laufend praxisrelevante Informationen für den Arbeitsalltag sowie zukunftsgerichtete Mobilitätsthemen zur Verfügung. Die zusammengeschlossenen Flottenmanager sind immer up to date.

Unterstützt: Von den vielen langjährigen Mitgliedern wird insbesondere auch das

starke und aktive Netzwerk geschätzt. Es ermöglicht den regelmässigen

Austausch von Erfahrungen und Wissen zwischen den Mitgliedern.

Vernetzt: Ein wichtiges Anliegen ist die praktische Arbeitserleichterung im Flottenmanager-Alltag. Diese Unterstützung erfolgt unkompliziert – und wird laufend an die Bedürfnisse der Mitglieder angepasst. ■

Eine Flut von Regularien

Marc A. Odinius, Geschäftsführer der Dataforce GmbH, ging in seinem Referat auf die Trends und Erkenntnisse im Flottenmarkt ein. Den Tod des Verbrennungsmotors zu verkünden, beurteilt er als voreilig und gar etwas simpel.

Die Automobilwirtschaft komme nicht zur Ruhe, hob Marc A. Odinius an. «Die Zahl der Klimagesetze ist seit 1994 förmlich explodiert. Wir leben heute in einer Flut von Regularien», machte er deutlich. Die Politik neige dazu, voreilige Schlüsse zu ziehen und ebensolche Marschrichtungen vorzugeben. So werde aus diesen Kreisen zur Zeit etwa der Tod des Verbrennungsmotors vorausgesagt. «Ich finde das nicht nur kritisch sondern auch gar einfach.»

Er zeigte dies an einem Beispiel auf, das einen klaren Widerspruch offenlegt. Während aufgrund des gegenwärtigen Gesprächsklimas die Zulassungen von Dieselfahrzeugen zurückgingen, erlebten die SUV einen regelrechten Boom – weltweit. Während also die zur Erreichung gesteckter CO₂-Ziele notwendigen



Marc A. Odinius, Geschäftsführer der Dataforce GmbH, will Transparenz in den Fahrzeugmarkt bringen.

Dieselfahrzeuge an Boden verlor, schossen die Zahlen CO₂-intensiver SUVs hoch. Nicht allein deswegen sieht Marc A. Odinius die Emissionsgrenze von 95 g CO₂/km für Neufahrzeuge, wie schon sein Vorredner Andreas Burgener, bis 2020 als nicht erreichbar an. Bei

einer Elektrifizierung des gesamten Fahrzeugbestands von 15% käme man auf einen Durchschnittswert von 120 g CO₂/km, bei einem solchen von 33% auf 105 g, und erst bei einem Elektroanteil von 44% würde die 95 Gramm-Marke realistisch. ■

Lachen und staunen mit Tom Davis

Mit einer Mischung aus Komik, Zauberei und Schauspielkunst sorgte Tom Davis mit seiner Kunstfigur Erwin Bauman am diesjährigen aboutFLEET Event für Erheiterung.





FCA Switzerland AG: Claudio Abbondandolo, Dario Schöllkopf, Albert Beluzzi, Rico Helmrich, Diego Battiston, Mirko Prodocimi (v.l.)



Renault Suisse SA: Roger Witschi, Reinhold Turati, Angelo Petrone (v.l.)



AMAG Volkswagen: Gerrit Grobel



AMAG Audi: Marcus Requejo



Mercedes-Benz: Stephan Kopf, Felix Wyss (v.l.)



Ford Motor Company (Switzerland) SA: Herbert Konrad, Werner Huber, Robert Kolakovic, Martin Kyburz, David Saxer (v.l.)



Nissan Center Europe GmbH: Piero Imbrogno



Hyundai Suisse: Kathrin Bauer, Mischa Giger (v.l.)



AGT Europe und CombiFuel Swiss GmbH: Eckhard Tilhof, Maurizio Costa (v.l.)



AMAG Skoda: Isabelle Deville



B2B-Team der Group PSA: Thomas Fenzling, Livio Catalano, Marco Keller, Fernando Guida, Lukas Hasselberg, Matthias Mayer, Giuseppe Trigili (v.l.)



Volvo Car Switzerland AG: Andrea Coscia, Andreas Stuber (v.l.)



Honda Automobile: Rolf Leiser, Daniel Venzin (v.l.)



BP Switzerland: Simon Büchler, Flavio Caggiula (v.l.)



Allianz Suisse: Dominic Schütz, Michael Waltert, Viviane Kull, Christoph Kamber, Cornelia Kamber, Vittorio Gallo, Massimiliano Bray, Lothar Gebhardt, Christoph Geissmann (v.l.)



Socar Energy Switzerland GmbH: Bruno Rugginenti, Suzana Savovic, Ralf Schiken, Markus Hadorn, Martial Bulliard, Marcel Renggli (v.l.)



Migrol AG: Marcel Bischof, Sarah Gloor, Marc Furrer (v.l.)



Quality1 AG: Marcus Poisson



Dataforce GmbH: Marc A.Odinus, Christian Spahn (v.l.)



Continental Suisse SA: Daniel Vencov, Thomas Knecht, Beat Studer (v.l.)



Axalta Coating Systems Switzerland GmbH: Volker Wistorf T, Florian Stähli, Thomas Nussbaum (v.l.)



Riwax Chemie AG: Michael Kutzli, Giuseppe Zufferli (v.l.)



Apollo Vredestein Schweiz AG: Thomas Häusler, Giovanni Di Santis (v.l.)



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



Avrios International AG: Matteo Schmid, Teresa Dehoff, Matthias Erhard, Marc Oswald (v.l.)



Athlon Switzerland AG: Urs Marconi, Ivan D'Alessandro, Patrick Gelly, Patric Scazzari, Diego Laureiro und Christian Misiasek (v.l.)



Carglass: Marco Föhn, Alexander Bleuel, Smail Suljic, Pietro Meloni, Sophie Groisne, Ricardo Wälti (v.l.)



Nokian Tyres AG: Sascha Waldvogel, Marco da Silva, Michele Santorsola (v.l.)



CombiFuel Swiss GmbH: Bernd Rieger, Nicola D'Andrea, Eckhard Tilhof, Arthur Schnyder von der AGT Europe Automotive Import SA. (v.l.)



Leaseplan (Schweiz) AG: Holger Gehring, Bernd Bätzner, Thijs Meijling, Oliver Ernst, Mihael Hajdinjak (v.l.)



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



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



fleet.tech by LOSInFound AG: Daniel Thommen, Pascal Althoff, Oliver Blaha (v.l.)



Pirelli Tyre (Suisse) SA: Roger Blaser, Felice Di Paolo, Cristian Sina, Gianmaria Dolci (v.l.)



ffv: Anton Wyssen, Patrick Bünzli, Pauline Käser, René Köchli, Ralf Käser (v.l.)



Würth AG: Dominic Thalmann, Michael Rutz (v.l.)



Carauktion AG: Daniel Hablützel, Remo Capeder (v.l.)



SAG Services AG: Felix A. Schwanninger, Denis Brauer (v.l.)



Krautli (Schweiz) AG: Markus Krautli, Flavio Zani (v.l.)



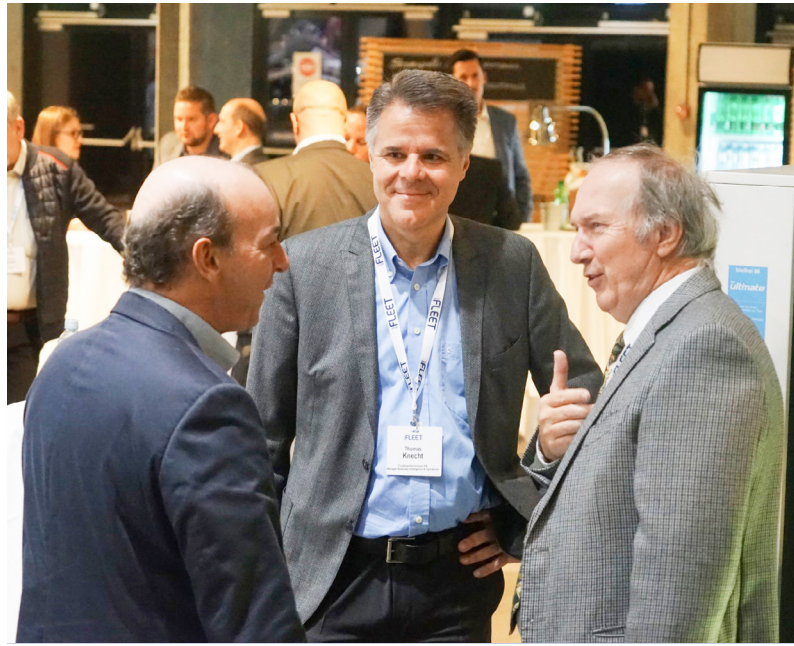














«Wir setzen auf Technologieoffenheit»

Vor dem Hintergrund neuer Antriebstechnologien sind gerade Mineralölgesellschaften fast schon in der Zwickmühle. Wie stellen sie sich darauf ein, wie können sie gerade auch Flottenbetreibern unter die Arme greifen?



aboutFLEET: Die Antriebstechnologien der Zukunft sind Gegenstand intensiver Debatten. Wie stellen Sie sich darauf ein?

Flavio Caggiula: Der «BP Energy Outlook» geht davon aus, dass bis zum Jahr 2040 rund 30 Prozent aller gefahrenen Kilometer in E-Fahrzeugen zurückgelegt werden, obwohl sie nur 15 Prozent des weltweiten Fuhrparks ausmachen. Das hat damit zu tun, dass sich der Nutzungsgrad der Fahrzeuge verändert – weil wir unser Verhalten ändern. Shared-Mobility-Konzepte sowie autonom verkehrende Transportmittel begünstigen diese Entwicklung enorm. Wir behalten das sehr genau im Auge und wollen diese Entwicklung aktiv mitgestalten.

Wie sehen Sie die Zeitfenster für alte und neue Treibstoffe? Anders gefragt: Wie lange noch gibt es das eine, wie schnell kommt das andere?

Die Annahme, dass ein schneller Anstieg der Zahl von Elektrofahrzeugen die Ölnachfrage kollabieren lässt, wird durch den «BP Energy Outlook» nicht unterstützt – selbst bei einem sehr schnellen Anstieg nicht. Auch das Szenario eines Verkaufsverbotes für Fahrzeuge mit Verbrennungsmotor und angesichts sehr hoher Effizienzstandards wird die Ölnachfrage 2040 immer noch höher sein als heute.

Wie stellen Sie vor diesem Hintergrund Ihr Versorgungsnetz auf?

Im Wesentlichen ist und bleibt es unsere Aufgabe, sicherzustellen, dass die Menschen mit Energie versorgt werden und ihren Mobilitätsbedürfnissen nachgehen können. Die Art und Weise, wie wir das tun, wird sich wandeln. Dabei geht es auch nicht nur darum, den Menschen eine praktische und nachhaltige Möglichkeit zu offerieren, ihr Fahrzeug aufzutanken, sondern ihnen im wahrsten Sinne des Wortes dabei zu helfen, selber «aufzutanken» – etwa bei einer Tasse guten Kaffees und einem leckeren Snack in unseren Wild Bean Cafés. Unser Anspruch an die Qualität dieser Erlebnisse bleibt unverändert hoch.



Flavio Caggiula,
Cards Manager
BP Switzerland

Wasserstoff soll bis in fünf Jahren in der Schweiz flächendeckend angeboten werden können, hat sich der Förderverein H2 auf die Fahne geschrieben. BP ist nicht dabei. Hat das einen bestimmten Grund?

BP setzt sich für Technologieoffenheit ein und fordert eine gesamtheitliche Betrachtung bestehender sowie neuer Technologien. Kein Energieträger kann die grossen Herausforderungen der zukünftigen Mobilität alleine bewältigen. Es wird kein «Entweder-oder», sondern ein «Sowohl-als-auch». Der Weg zur Reduktion der Treibhausgase kann nur gemeinsam mit dem Verbrennungsmotor gelingen.

Wie können Sie als Energielieferant in diesen Zeiten speziell auch Flottenbetreibern unter die Arme greifen?

BP hat sich schon immer dafür eingesetzt, den Flottenbetreibern das Leben so einfach wie möglich zu machen. Die heutigen technologischen Optionen der Kartenabwicklungs- und Bezahlungsmöglichkeiten bieten sehr interessante Verknüpfungen der verschiedenen Mobilitätsangebote an. BP wird sehr genau auf die zukünftigen Entwicklungen schauen und sicherstellen, dass die Flottenbetreiber mit der Wahl der BP Tankkarte immer eine attraktive und fortschrittliche Lösung im Einsatz haben.

Wie passen Sie Ihr Dienstleistungspaket für Flottenbetreiber vor diesem Hintergrund an?

BP verfügt über ein Spezialistenteam, das in einer eigenständigen Abteilung der Frage nachgeht, wie sich die Anforderungen der Mobilität der Zukunft mit optimal auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittenen Angeboten verknüpfen lässt. Dabei geht es ausschliesslich darum, Angebote auf den Markt zu bringen, die die Bedürfnisse der Kunden optimal abdecken. Eine äusserst spannende und hochinteressante Aufgabe!

Sparpotenziale erkennen und Gesamtbetriebskosten senken – mit den BP Online Services

Mit den BP Online Services behalten Sie Ihre Flottenausgaben stets im Griff. Detaillierte Berichte zu Treibstoffverbrauch, Kartennutzung und Einkäufen pro Karte und Fahrer helfen Ihnen, Sparpotenziale zu erkennen und diese gezielt zu nutzen.

Profitieren auch Sie von den benutzerfreundlichen Online Tools und nutzen Sie die aussagekräftigen Daten zur Senkung Ihrer Betriebskosten.

Mehr auf bpplus.ch

bp BP Plus R Routex
123456 789012 123456
EU.EUROPE M.EUROPE NAT00-12/20

«Beim Manövrieren fehlt die Aufmerksamkeit»



aboutFLEET: 2017 verzeichnete die Allianz einen leichten Rückgang bei der Schadensfrequenz. Wie sieht die momentane Entwicklung aus?

Christoph Kamber: Im Bereich der Flotten ist die Schadenfrequenz relativ stabil. Über das gesamte Motorfahrzeugversicherungs-geschäft ist die Frequenz leider leicht gestiegen.

Die Kosten im Einzelfall sind ebenfalls gestiegen. Worauf ist dies zurückzuführen?

Die Fahrzeuge verfügen je länger je mehr über technische Hilfsmittel, welche die Lenkenden unterstützen. Die Sensoren für diese Hilfsmittel sind jedoch an den im Schadenfall exponierten Stellen eingebaut. So genügt es oftmals nicht mehr, «bloss» die Stossstange zu ersetzen. Das hat steigende Reparaturkosten zur Folge.

Park- und Rangierunfälle machen trotz Assistenten über 50 Prozent der Kollisionen aus. Fühlen sich die Lenker zu sicher?

In der Tat ist es so, dass all die Hilfsmittel nur helfen, wenn ihnen auch die nötige Aufmerk-

samkeit geschenkt wird. Ob sich Lenkende zu sicher fühlen und die Verantwortung an die Systeme delegieren, kann ich nicht abschliessend beurteilen.

Analysen im Bereich der Flotten haben aber gezeigt, dass vor allem beim Manövrieren die Aufmerksamkeit oftmals fehlt. So sind die Gedanken bei der Anreise zum Kunden schon beim anstehenden Meeting und bei der Wegfahrt bereits beim nächsten Termin. Die Konzentration auf die aktuelle Situation wird dadurch oftmals etwas getrübt.

Was würden Sie Unternehmen mit einer hohen Schadensfrequenz raten?

Klar, das Team Fleet Efficiency der Allianz Suisse unterstützt Kunden in diesen Fällen. Wichtig scheint mir, dass mit einer gezielten Analyse durch einen ausgewiesenen Spezialisten die Ursachen ermittelt werden. Auf der Basis der erlangten Erkenntnisse können anschliessend zielgerichtete und auf den Kunden zugeschnittene Lösungen zur Verbesserung angestrebt werden. Grundsätzlich gib es sehr viele mögliche Massnahmen und es ist wichtig, sich zu engagieren. Ich rate aber von voreiligen Massnahmen nach dem Motto «Wir machen jetzt mal einen Kurs» ab. Der Sinn der Mass-



Christoph Kamber, Efficiency Manager Allianz

nahmen muss von allen Beteiligten verstanden werden.

Hätten Sie abschliessend noch einige Tipps an die Flottenmanager für den Abschluss der optimalen Fuhrparkversicherung?

Die optimale Versicherung basiert auf der richtigen Deckung und auf einer Partnerschaft mit dem Versicherer. Einfache Schadenprozesse und Abrechnungen aber auch erweiterte Angebote wie regelmässige Reportings, Unterstützungen im Bereich des Risikomanagements bis hin zu Schulungsangeboten sollten in die Nutzwertanalyse einbezogen werden. ■

Verschiedene Antriebskonzepte werden nebeneinander existieren



aboutFLEET: SOCAR hat in den letzten zwei Jahren viel investiert. Was wurde unternommen?

Markus Hadorn: Wir arbeiten intensiv an verschiedenen Bereichen. Das SOCAR Tankstellennetz wächst kontinuierlich. So wurden in den letzten zwei Jahren 21 neue SOCAR Stationen im Netz aufgenommen. Seit kurzem haben wir die SOCAR Card Forte lanciert, bei welcher wir in Kooperation mit Tamoil unseren Kunden in der Schweiz und Fürstentum Liechtenstein bis zu 430 Akzeptanzstellen anbieten können. Parallel investieren wir in die Kundenbetreuung. Hierzu haben wir unser Verkaufsteam vergrössert. Damit stehen wir noch näher beim Kunden und können noch besser auf seine Bedürfnisse eingehen. Mit SOCAR Card Classico, Forte und in naher Zukunft e-Tenso, führen wir ein kundenorientiertes neues Kartenprogramm ein.

Welche konkreten Vorteile bietet SOCAR für die Flottenkunden?

Persönliche Kundenbetreuung, bis zu 430 Akzeptanzstellen, auf Kundenbedürfnisse zugeschnittene Produkte, attraktive Konditionen und Qualitätstreibstoffe.

SOCAR rüstet Autobahnstandorte mit Schnellladestationen aus. Was sind ihre Ziele in Bezug auf die E-Mobilität?

Wir arbeiten weiter am Ausbau der Ladeinfrastruktur. Wir werden in naher Zukunft die SOCAR Card Familie mit der SOCAR Card e-Tenso erweitern. Diese Karte steht für den Bezug von Strom an Ladestationen in ganz Europa. Natürlich kann die Karte so konfiguriert werden, dass alle weiteren Dienstleistungen darüber erfolgen. Das ideale Produkt für Flottenmanager mit verschiedenen Antriebsarten im Fahrzeugportfolio.

Und wie siehts bezüglich Wasserstoff aus?

SOCAR ist dem Wasserstoff-Förderverein H2 Mobilität Schweiz beigetreten. Die neue Mitgliedschaft unterstreicht das Bestreben



Markus Hadorn Cards Manager

von SOCAR den Aufbau der Wasserstoffmobilität in der Schweiz aktiv zu fördern.

Zu welcher Antriebsform würden Sie Flottenmanager heute raten, um morgen auf der richtigen Seite zu stehen?

Ich bin davon überzeugt, dass auch in der Zukunft der gute alte Verbrennungsmotor, dessen Effizienz laufend steigt, weiterhin einen namhaften Anteil der Mobilität abdecken kann. Ich sehe aber die Auswahl der Antriebsformen viel breiter abgestützt. Es werden verschiedene Antriebskonzepte je nach Einsatzzweck, Bedürfnis und Möglichkeiten nebeneinander existieren. Ein wichtiger Punkt sind die Rahmenbedingungen welche uns in Zukunft beschäftigen werden. ■

Sich auf das Wesentliche konzentrieren



aboutFLEET: Was sind nach Ihren Erfahrungen die drängendsten Fragen, welche Flottenbetreiber zur Zeit auf Trab halten?

Aldo Faglia: Ein Thema wird wohl als «Evergreen» über allen Anderen stehen, das ist die Frage der Kosten, welche die geschäftliche Mobilität generieren. Dabei kommen in den letzten paar Jahren Themen hinzu, die weit über das klassische Flottenmanagement respektive das Betreiben einer Flotte hinausgehen. Es geht längst nicht mehr nur um das Fahrzeug als Tool für die Mobilität; vielmehr kommen die Möglichkeiten der ÖV und alternative Beförderungsmöglichkeiten (E-Bike, Roller etc.) dazu. Der Mobilitätsplaner der Zukunft ist in der Lage die Reiseplanung so zu gestalten, dass sowohl dem zeitlichen als auch dem Kosten- aber auch dem ökologischen Aspekt genügend Aufmerksamkeit geschenkt wird.

Was raten Sie Flottenbetreibern vor diesem Hintergrund?

Konzentriere Dich auf das Wesentliche....

Wie positionieren Sie sich generell in einem Markt laufender Veränderungen und auch Unsicherheiten?

Einerseits wollen wir natürlich keinen Trend verpassen, andererseits ist es schier unmöglich alles zu erfassen und umzusetzen. Wir versuchen deshalb die richtigen respektive wichtigen Veränderungen, die das Handeln unserer Kunden beeinflussen, aufzunehmen und dabei selbst die notwendigen Lösungen zu erarbeiten.

Mit welchen neuen Dienstleistungen haben Sie darauf reagiert?

Um ein Beispiel zu nennen: MSS-iClaims. Es handelt sich hierbei um eine voll digitalisierte, Fahrzeug gebundene Lösung, die im Schadenfall in Sekundenbruchteilen sofort sämtliche Daten zum Schadenhergang, den beschädigten Bauteilen und die Reparaturkostenkalkulation verlässlich elektronisch an das Schadenzentrum sendet. So ist eine unverzügliche Planung der weiteren Schritte aber auch die Entscheidung über eine allfällige Reparatur möglich.



Aldo Faglia
Managing Director
FleetService AG

Ist das Outsourcing des Flottenmanagements die Lösung, um eigene Ressourcen in einem immer anspruchsvolleren Umfeld zu schonen?
Auf jeden Fall.

Können Sie das quantifizieren?

Eine Quantifizierung ist schlecht möglich, die hängt ja von vielen und pro Kunde unterschiedlichen Parametern ab. Fakt ist, dass die Qualität, Professionalität und zeitliche Abwicklung bei einem Spezialisten im Regelfall wesentlich höher ist als im einzelnen Unternehmen. ■

«Den Kunden im Mittelpunkt»



aboutFLEET: Welche konkreten Vorteile bietet die Migrol AG den Flottenkunden?

Marc Furrer: Flottenkunden sind bei Migrol im Vorteil: Sie erhalten nicht nur ein flächendeckendes Tankstellennetz in der Schweiz mit ca. 370 Akzeptanzstellen beim Bezahlen mit der Migrolcard, sondern auch das grösste Car Wash Netz. Weiter umfasst unser Flottenangebot eine moderne und benutzerfreundliche Online-Plattform. Damit vereinfachen wir den administrativen Aufwand massiv.

Worauf sollten Flottenmanager bei der Wahl des Energiedienstleisters besonders achten?

Als Schweizer Unternehmen können wir sehr schnell agieren und individuelle Lösungen anbieten. Wir setzen den Kunden und dessen Bedürfnisse in den Mittelpunkt. Für uns ist es wichtig, dass wir uns technisch immer auf dem neuesten Stand bewegen.

Die Fahrzeug Elektrifizierung boomt. Wie reagiert man bei der Migrol AG auf die wandelnden Kundenbedürfnisse?

Es werden nun zunehmend Auto-Modelle mit alternativen Antrieben angeboten. Noch ist deren Anteil gering. Aber wir sind bereit. Unsere Aufgabe ist es, jene Energien in gewohnt professioneller Art für die Mobilität unserer Kunden anzubieten, für welche es eine spürbare Nachfrage gibt.

Die Migrol AG gehört zu den Pionieren, die den Wasserstoff gezielt fördern...

Das durch den Förderverein für Wasserstoff-Mobilität gesetzte Ziel ist es, gemeinsam ein flächendeckendes Netz von H₂-Tankstellen aufzubauen. Der Aufbau soll in den nächsten Jahren erfolgen.

Was raten Sie Unternehmen, um für die Mobilität von morgen gewappnet zu sein?

Wichtig ist, dass die Entscheidung aus rationaler Überlegung und nicht aus ideologisch getriebener Handlung erfolgt. Ein reines Stadtauto wird zukünftig elektrisch angetrieben. Für Fahrten über 100 km bleibt der Diesel das Mass aller Dinge. Hybrid wäre der Kompromiss, für Flotten wohl eher der Mild-Hybrid. Wir gehen davon aus, dass es zunehmend Mischflotten geben wird.



Marc Furrer,
Leiter Vertrieb
Cards, Migrol
AG

Der Wandel wird auch Auswirkungen auf die Energiedienstleister haben...

Eines ist klar, die Zukunft wird Migrol nicht mehr mit Benzin und Diesel alleine abdecken können. Es werden Parallelitäten entstehen. In einer nächsten Phase mit Strom und später auch mit Wasserstoff. Fachspezialisten gehen davon aus, dass im 2021 rund 10% (im 2030 rund 30%) aller Neufahrzeuge einen alternativen Antrieb haben werden. Wir sind bereits daran, uns danach auszurichten. Andererseits ist klar, wer heute einen Verbrenner kauft, wird diesen noch Jahrzehnte tanken können. ■



ORGANIZED BY:



International Fleet Meeting

Geneva 2019

Date: **6th March 2019 (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 Top speakers (in English)

Tomas Björnsson, Vice President, Head of Business Unit E-mobility, Vattenfall AB
 «Powering Limitless Driving»

Steffen Krautwasser, Global Head of Car Fleet SAP SE
 «A sustainable company car fleet creates a value add»

12:30 Panel discussion – Moderator, Thilo von Ulmenstein,
 Managing Partner fleetcompetence europe GmbH
 Topic: «Converting a fleet into full electric»

13:00 Lunch buffet and networking

14:00 End of the official event

14:00 – 16:00 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:



VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES
 THE KEY TO MOBILITY

MEDIA PARTNERS:





about **FLEET**

DRIVINGDAY Experience

**SAVE
THE DATE**

DONNERSTAG
**16
MAI
2019**

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