



# Time to Share

## Die Vorteile von Business Carsharing

Interview mit Beat Imwinkelried von Georg Lutz

Auch auf Firmenparkplätzen sind Fahrzeuge eher Stehfahrzeuge. Die Auslastung ist oft nicht ausreichend und damit gibt es Luft nach oben bei der Kostenoptimierung. Allerdings sind bisherige Carsharingangebote für den Geschäftsalltag wenig attraktiv. Die Autos sind zu weit weg, ungepflegt und der Service lässt zu wünschen übrig. Die Auto-Interleasing AG nimmt sich dieser Herausforderung an und bietet ein neues Produkt unter dem Titel Intersharing an.

### Das Auto ist Statussymbol. Stimmt diese These noch?

Im Grundsatz stimmt dies immer noch. Die Wachstumszahlen für die Premium und Luxusmarken sprechen da ja eine eindeutige Sprache. Die Volumenhersteller in Europa tun sich demgegenüber teilweise schwer. Diese Entwicklung muss auch mein Haus im Auge haben und darauf reagieren.

### Ihr Haus ist Anbieter von Flottenmanagementdienstleistungen im Geschäftsbereich. Welche zentralen Trends sehen Sie auf dem Markt, was das Statussymbol Auto betrifft?

Hier muss man zwischen Betriebs- und Kaderfahrzeugen unterscheiden. Betriebsfahrzeuge sind Autos für den Alltag unseres Geschäftslebens. Lassen Sie mich das an einem Beispiel verdeutlichen. Wenn bei Ihnen die Waschmaschine kaputt ist, kommt ein Monteur. Er hat andere Leistungskriterien, die sein Auto erfüllen muss, als Aussen-dienstler von Versicherungen oder Kader aus den Teppichetagen.

Beim Monteur geht es um funktionale Anforderungen und Kostenoptimierungen, die es zu erfüllen gilt. Bei Geschäftsleitungsmitgliedern spielt Prestige und Status weiter eine grosse Rolle. Aussen-dienstler eines Softwareunternehmens haben wie-

der andere Leistungskriterien an ein Auto.

### Ist das Thema Statussymbol Auto auch eine Generationsfrage?

In der Tat glaube ich, dass eine jüngere Generation heranwächst, welche Status anders definiert. Die Generation Y hat andere Werte, welche den Status repräsentieren. Sie wollen das Auto nutzen und von A nach B kommen. Sehr wohl brauchen sie ein passendes Auto zum Skifahren oder Einkaufen, sie müssen es aber nicht besitzen. Man kann natürlich nie in der Gesamtheit für eine Generation sprechen, aber es gibt einen Trend.

### Und hier kommt das Thema Sharing zum Zug?

Ja, es kommen noch andere Trends, die Sharing unterstützen, dazu. Heute wollen die Menschen wieder vermehrt in der Stadt wohnen. Urbanes Wohnen ist trendy. Die Eltern sind in den sechziger und siebziger Jahren ja vielfach aus der Stadt in die Agglomeration gezogen. Mit dem neuen urbanen Lebensstil sind aber auch teurere Mieten und sehr teure und knappe Parkplätze verbunden. Eine jüngere Generation will nicht Parkplatzgebühren, wie wir sie in Zürich antreffen, bezahlen, sondern sich lieber ein neues oder zweites Smartphone kaufen.

## «Wer wenig individuelles Gepäck und Zubehör hat, kann auf Car-Sharing setzen.»

### Warum braucht es in den Businesswelten neben Kaufen, Leasen oder Mieten auch noch Sharen, was Autos betrifft?

Erstens ist das Car-Sharing, jedenfalls in unserem Angebot, nicht als Alternative, sondern als Ergänzung zu den bestehenden Mobilitätslösungen gedacht. Zweites richtet sich unser Angebot ausschliesslich auf das Firmenkundensegment, im Gegensatz zu den anderen Anbietern, die in erster Linie den Privatkunden im Auge haben. Bei den Firmenkunden stehen andere Bedürfnisse im Vordergrund. Insbesondere soll das Fahrzeug auf dem Firmengelände sein und nicht an einem Bahnhof, wie es bei privaten Nutzern möglich und üblich ist. Der Zeitaufwand ist bei Firmen aber ein zentrales Argument, welches bisher gegen Sharing gesprochen hat.

### Wie kann man sich das in der Praxis vorstellen?

Nehmen wir ein Beispiel. Ein mittelständiges Unternehmen hat heute 50 Firmenfahrzeuge, die aber schlecht ausgelastet sind. Sie sind keine Fahr- sondern Stehzeuge. Mit einem neuen Konzept kann man die Anzahl der Fahrzeuge um die Hälfte reduzieren. Die andern Fahrzeuge werden gepoolt und gleichzeitig kundenfreundlich bewirtschaftet. Das bringt dann Kostenvorteile mit sich.

### Reservieren, einsteigen, fahren, Auto zurückstellen heisst bei Ihnen der Vierklang. Wie funktioniert das in der Praxis?

Sie können das Fahrzeug über ein Tablet. Smartphone oder andere Hardware reservieren...

### Dazu gibt es dann eine eigene Software?

Ja, es gibt dazu eine passende Software. Der Convenience-Gedanke ist hier für Unternehmen ganz wichtig. Bis hin zur Abrechnung muss alles professionell und schnell abgewickelt werden. Zurück zum Beispiel. Das Fahrzeug wird für die gewünschte Zeit reserviert. Die Zeiten sind vorbei, in denen eine Sekretärin mühsam den gemeinsamen Schlüssel verwaltet hat. Dann fährt man die gewünschte Strecke und am Ende des Monats bekommt die Kostenstelle die benutzte Mobilität auf der Monatsabrechnung aufgetragen.

### Wie kommunizieren die Mitarbeiter untereinander? Es kann doch sein, dass zwei Mitarbeiter gleichzeitig den Wagen nutzen wollen. Wie geht das Sharing mit solchen Konfliktfällen um?

Im Vorfeld. Zu Beginn muss geklärt werden, bei wem das Sharingmodell passt. Aus der Analyse ergibt sich eine optimale Anzahl an Poolfahrzeugen. Den theoretischen Fall, dass alle Fahrzeuge ausgebucht sind, kann es geben. Das ist aber bei

jeder Mietwagenfirma ebenfalls der Fall. Es geht um die optimale Bewirtschaftung der Flotte und nicht um eine Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit.

Jeder, der in Firma autorisiert ist, ein Firmenfahrzeug zu nutzen, hat eben auch die entsprechende Software auf seinem Computer installiert und kann das Fahrzeug reservieren. Da geht nach dem Prinzip «first come – first serve».

### Und wo liegt das Besondere an Ihrem Modell?

Sie liegen richtig. Es gibt inzwischen einige Anbieter, die solche Sharing-Modelle im Angebot haben. Was bei uns neu ist und auch eine zentrale Voraussetzung ist, ist der regelmässige Service.

Der klassische Hahnenfuss bei den Poolfahrzeugen in Unternehmen ist die fehlende Verantwortung. Das ist bei vielen Chefs auch der zentrale Grund für eine Ablehnung. Anbieter hören dann folgendes Standardargument: ►



Statussymbol Auto, will man optimal nutzen, muss man aber nicht immer besitzen.

Die Fahrzeuge verwahren bei uns. Niemand ist zuständig, niemand will die Reinigung machen, niemand die Reifen wechseln, niemand kümmert sich um die Vignette... Das gehört in unserem Angebot alles dazu. Wir liefern an diesem Punkt ein Rundumsorglospaket ab. Aus unserem Hause kommt ein Verantwortlicher regelmässig in die gesamte Schweiz und übernimmt diese Notwendigkeiten. Er kontrolliert die Fahrzeuge und bringt sie auf Vordermann.

#### **Gibt es dabei einen festen Zyklus und einen Ansprechpartner?**

Ja, es gibt einen vereinbarten Zyklus und klare Ansprechpartner. Das kann jede Woche, aber auch alle zwei Wochen sein. Man muss sich das vorstellen wie beim modernen Facility-Management, wo jemand periodisch nachschaut, ob in einem Gebäude alles funktioniert.

#### **Welche Potenziale gestehen Sie diesem Marktsegment zu und betreffen es einige Branchen mehr als andere?**

Wir sehen hier ein ordentliches Wachstumspotenzial, wobei sich die Potenziale erst mittelfristig entfalten werden. Wie gesagt, wir sehen es als Ergänzung zum klassischen Flottenmanagement mit Full-Service-Lösungen. Dabei ist für mich nicht die Branche entscheidend. Es geht eher um die Frage, ob ein Fahrzeug spezifisch ausgestattet werden muss oder nicht. Kommen wir nochmals

auf unseren Waschmaschinenmonteur zurück. Er hat in der Regel sein eigenes Werkzeug und spezifische Einbauten im Fahrzeug. Da kommt Car-Sharing vermutlich selten in Frage. Wir sehen die Potenziale eher bei Beratungs- und Dienstleistungsfirmen, bei Architekturbüros, die projektbezogene Mitarbeiter auf die Baustelle schicken müssen. Wer wenig individuelles Gepäck und Zubehör hat, kann auf Car-Sharing setzen.

In Zukunft kann davon ausgegangen werden, dass nicht jeder Mitarbeiter sein eigenes Auto hat. Den Wertewandel einer jüngeren Generation haben wir ja angesprochen. Auch dies ist ein weiterer Grund, warum sich Arbeitgeber um Car-Sharing kümmern werden.

#### **Das hat dann ja auch ökologische Vorteile, wenn es weniger Autos im Unternehmen gibt. Wie kommunizieren Sie dieses Argument?**

Wir wollen nicht moralisieren. Wir wollen unseren Firmenkunden ökonomisch sinnvolle und passende Lösungen anbieten. Das betrifft die sogenannten Total Cost of Ownership. Zweitens haben wir in den urbanen Zentren der Schweiz ein Parkplatzproblem. Car-Sharing adressiert diese Herausforderungen und bietet effektive Lösungen.

#### **Lassen Sie uns noch einen Blick in die Zukunft werfen. Das vernetzte Auto kommt aus den Forschungslabors in die Verkaufsräume. Da kommen sehr smarte Lösungen auf uns zu. Da wird es auch Sicherheitsprobleme geben.**

#### **Schon heute beim Sharen gebe ich sehr viele persönliche Daten ab und es ist nachvollziehbar, wo ich bin. Wie gehen Sie mit der Herausforderung um?**

Die Konvergenz zwischen IT-Welten und Autowelten ist in vollem Gange. Was umgesetzt wird, ist noch nicht klar. Technisch ist vieles möglich, allerdings gibt es Vorbehalte, die die Gesellschaft erst diskutieren muss. Denken Sie nur an das Beispiel Datenschutz. Im vernetzten Auto heisst das Stichwort Big Data und die Frage stellt sich, wer darf darauf zugreifen? Nicht jeder will ein gläserner Fahrer sein. Ein anderes Thema wird die Versicherbarkeit sein. Wenn wir Sicherheit voll an die Technik delegieren, stellt sich die Frage, wie es nach einem Unfall mit der Haftung aussieht. Hier sehe ich Grenzen. Aber es wird sehr viel Geld in die Forschung investiert und es wird sich in den nächsten Jahren tun. ■



**Beat Imwinkelried**

ist Vorsitzender der Geschäftsleitung der Auto-Interleasing AG.

[www.auto-interleasing.ch](http://www.auto-interleasing.ch)



#### **Intersharing**

Die Auto-Interleasing AG, Ihr professioneller und persönlicher Flottenmanager, erweitert mit Intersharing ihr exklusives Dienstleistungsangebot und bietet jetzt neu Business Carsharing von Poolfahrzeugen an.

Business Carsharing hat folgende Vorteile:

Es besteht ein exklusiver Zugriff auf einen Fahrzeugpool; dieser Pool ist in Ihren Gesamtpark eingebunden.

- Es entsteht für Sie keinerlei Aufwand für die Poolbewirtschaftung sowie die Koordination.
- Ihre Flottennutzung lässt sich langfristig analysieren und optimieren.
- Kostenreduktion durch optimierte Einsatzplanung für die Poolfahrzeuge.
- Unterhalt, Wartung, Reinigung, Reifenwechsel, Schaden-Handling etc.: Wir bieten den gleichen Full Service, wie Sie ihn bereits von Interleasing her kennen.
- Es können auch bereits vorhandene Fahrzeuge bei Intersharing eingebunden werden.

Mit Intersharing können Unternehmen alle Vorteile des Business Carsharing für sich nutzbar machen. Für die Mitarbeitenden heisst dies kurzum:

Reservieren, einsteigen, fahren, Auto zurückstellen:

Ausrüstung und Erfassung Ihrer Fahrzeuge und Standorte erfolgen durch uns, die Einrichtung der Reservationsplattform und der Zugangslösung ebenfalls.

- Die Business-Carsharing-Technologie ist für jeden Fahrzeugtyp einsetzbar.
- Einfachste Reservation via Web und App (Smartphone und Tablet).
- Intersharing kümmert sich um die Pflege und den Unterhalt des Fahrzeugs.

