

## Flottenverkauf

# «Es gibt viele ungenutzte Chancen»

Wie wird eine Fahrzeugflotte eines Unternehmens wirtschaftlich und zeitgemäss bewirtschaftet? Welche Besonderheiten hält der Schweizer Markt bereit? Wohin gehen die Trends? Balz Eggenberger, Managing Partner und Gründer von fleetcompetence Europe, geht diesen Fragen im neuen AGVS-Kurs «Grundlagen Flottenverkauf» nach. Co-Dozent der eintägigen Weiterbildung vom 25. April ist Ralf Käser, Geschäftsführer des Schweizerischen Fahrzeugflotten-Verbands. **Tatjana Kistler, Redaktion**

## ■ Herr Eggenberger, wo drückt den Garagisten beim Flottenverkauf der Schuh?

**Balz Eggenberger:** Für viele Garagisten ist Flottenverkauf gleichbedeutend mit Flottenrabatt und schlechter Profitabilität. Das höre ich immer wieder, wenn ich mit Garagisten oder Flottenverkäufern spreche. Diese «Angst vor hohen Rabatten» ist sicher auch einer der Hauptgründe, weshalb viele Garagisten grossen Respekt vor Flottengeschäften haben. Zudem ist der Verkauf von Firmenfahrzeugen an Unternehmen viel komplexer und anspruchsvoller als der Verkauf von Einzelfahrzeugen an Privatpersonen. Flottenmanager oder Einkaufsleiter von Unternehmen mit Fahrzeugflotten fordern bei der Beschaffung von Firmenfahrzeugen Wirtschaftlichkeit und Transparenz bei den Fahrzeuggesamtkosten. Leider lassen sich aber die Fahrzeuggesamtkosten weder im Fahrzeugpreis noch im gewährten Preisnachlass ablesen. Dazu braucht es ganz



### Fleetcompetence im AGVS-Kurs

«Wir haben fleetcompetence mit der Idee gegründet, Flottenbetreiber sowie Flotten- und Mobilitätsdienstleister bei der Gestaltung eines wirtschaftlichen und nachhaltigen Flottenmanagements zu unterstützen», erklärt **Balz Eggenberger** die Firmenidee. Die langjährige Erfahrung beim Umsetzen eines effizienten Flottenmanagements wird der HSG-Abgänger der Fachrichtungen Risikomanagement und Versicherung nun auch den AGVS-Mitgliedern weitergeben. Neben **mehr als 20 Jahren Erfahrung im Autogewerbe** auf Stufe Geschäftsleitung leitet und doziert Eggenberger im Lehrgang «Flotten- und Mobilitätsmanagement» an der **Hochschule für angewandte Wissenschaft St. Gallen**.

Themen des AGVS-Kurses vom **25. April in der Mobility** sind unter anderem die Bedeutung, Kennzahlen und Akteure des Flottenmarkts für den Fahrzeugverkauf, Zulassungsgrößen, typische Flottenstrukturen und -organisationen, Unterscheidungsmerkmale, Verwaltungsformen, wirtschaftliche Mobilität wie auch Kostentransparenz.

andere Angebote. Viele Garagisten kennen diese Angebote und die verschiedenen Anbieter von interessanten Lösungen für Flottenfahrzeuge nicht oder zu wenig. Das kann dazu führen, dass interessante Verkaufschancen verpasst werden.

## «Ein spannendes Konzept ist das sogenannte Mobilitätsbudget für Mitarbeiter.»

**Balz Eggenberger, Managing Partner und Gründer von fleetcompetence**

## Welches sind die Besonderheiten und Akteure des Schweizer Flottenmarkts?

Eine Besonderheit ist, dass der Anteil an Flottenfahrzeugen im Vergleich zu anderen europäischen Ländern immer noch relativ tief liegt. Da offizielle Zahlen fehlen, gehen glaubwürdige Schätzungen aktuell von einem Anteil von 25 bis 30 Prozent aller Neuzulassungen aus. Es ist also in jedem Fall auch in der Schweiz ein sehr spannendes Segment. Im Flottenmarkt gibt es diverse Akteure: Einerseits haben sozusagen alle Importeure eine spezialisierte Flottenabteilung, die sich primär um Grosskunden kümmert. Andererseits gibt es eine Vielzahl von markenunabhängigen Anbietern. Diese bieten herstellerunabhängig die unterschiedlichsten Outsourcing- und Flottenmanagementlösungen an.

## Welchem Trend wird der hiesige Markt künftig folgen?

Ein spannendes Konzept, das in gewissen ausländischen Märkten bereits vermehrt diskutiert wird, ist das sogenannte Mobilitätsbudget für Mitarbeiter. Anstelle eines hierarchisch abgestuften Firmenwagenkonzepts hat der Mitarbeiter bei dieser neuen Lösung je nach Hierarchiestufe ein

bestimmtes, meist monatliches Mobilitätsbudget zur Verfügung. Er kann dann selber bestimmen, wie viel davon er für ein Firmenfahrzeug und wie viel er für andere Mobilitätslösungen einsetzt. So ist es beispielsweise möglich, ein etwas günstigeres Firmenfahrzeug zu beziehen und gleichzeitig einen Teil des Gelds für die Nutzung von ÖV, Taxi oder Mobility auszugeben. In Anbetracht der vielen Staus auf unseren Strassen haben solche Konzepte durchaus Potenzial. In eine ähnliche Richtung zielt das «Green Class» Angebot, das die SBB im letzten Jahr mit den Mobilitätspartnern BMW, Mobility und PubliBike lanciert hat.

## Ein Kursschwerpunkt lautet «Weg von der Rabattdiskussion, hin zur Gesamtkostenoptimierung»: Wie lautet das Rezept?

Ein hoher Rabatt sagt nicht viel über die tatsächlichen Kosten eines Firmenfahrzeugs aus. Wenn der Restwert tief und die Unterhaltskosten hoch sind, sind die betriebswirtschaftlichen Gesamtkosten eines solchen Fahrzeugs trotz hohem Rabatt nicht attraktiv. Und genau darum geht es. Garagisten, die bei ihrer Marke keinen grossen Rabattspielraum haben, sollten genau deshalb versuchen, andere Argumente ins Feld zu führen und damit zu punkten.

## Bei welchen Punkten haben vor allem kleinere und freie Garagen noch Luft nach oben?

Es gibt ja nicht nur Grossflotten. Die grosse Mehrheit der Flotten in der Schweiz sind kleinere und mittlere Flotten. Bei vielen dieser Flotten gibt es oftmals in vielerlei Hinsicht sehr gute Optimierungsmöglichkeiten. Um diese Flottenkunden kompetent beraten zu können, sollte man aber über das notwendige Flottenwissen verfügen. Und genau das ist das Ziel dieses Kurses; er soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, neue Chancen im Firmenkunden- und Flottengeschäft zu nutzen – und solche Chancen gibt es viele! <