

# Betriebliche Mobilität neu gedacht

## Digitalisierung bringt Veränderung

Die Digitalisierung verändert auch die betriebliche Mobilität. Durch neue Technologien lassen sich Prozesse im Fuhrparkmanagement optimieren. Flexibilität und Transparenz werden dadurch gesteigert. Allerdings bleiben bislang viele dieser Möglichkeiten ungenutzt. Der Beitrag bietet einen Überblick über diverse digitale Lösungsansätze für effiziente kurzfristige und langfristige Mobilität in allen Kundensegmenten. Beispiele aus der Praxis veranschaulichen die Thematik. (Red.)

Unternehmerischer Wandel aufgrund der Digitalisierung macht auch im Bereich der betrieblichen Mobilität nicht halt. Innovative Technologien bieten neue Chancen, die Wirtschaftlichkeit des Fuhrparkmanagements zu verbessern. So lassen sich Abrechnungsprozesse digital, fehlerfrei und wesentlich kostengünstiger gestalten als das noch vor einigen Jahren der Fall war. Auch Buchungen erfolgen digital schneller und unkomplizierter als per Telefon oder per Fax.

Eine 40-jährige Erfahrung prägt den Sixt-Konzern im Bereich Leasing. Neben nachhaltigen, individuellen Modellen für den klassischen Corporate-Kunden bestehen auch zahlreiche



VINZENZ PFLANZ

ist President Corporate Sales bei der Sixt-Gruppe in Pullach und weltweit für Sales & Products in allen Tochtergesellschaften und Konzernsegmenten verantwortlich.



E-Mail:  
vinzenz.pflanz@sixt.com

Modelle, die für den Mitarbeiter interessant sind. Mittels diverser Produkte bietet das Unternehmen ein integriertes Angebot von Mobilität in den Bereichen Autovermietung, Carsharing und Fahrdienste. Die Produkte können über eine übergreifende App gebucht werden, die zudem die Services anderer Mobilitätspartner integriert. Der Beitrag gibt einige Praxisbeispiele.

### Große Herausforderungen

Vielen Firmen stehen angesichts dieser Entwicklungen erst noch am Anfang. So ist es nicht ungewöhnlich, dass die Kosten für einen Mietwagen günstiger sind als der interne Rechnungsvorgang. Zudem bleiben grundlegende Optimierungsmöglichkeiten des Flottenmanagements ungenutzt. Noch schaffen die Verantwortlichen ihre Fahrzeuge häufig zu hohen Kosten an, nutzen diese aber nur zu einem Bruchteil ihrer Laufzeit. Hinzu kommt die aufwendige Organisation der betrieblichen Mobilität mit zahlreichen Schnittstellen: Einkauf, Fuhrpark und Travelabteilung.

Die Nachfrage nach digitalen Lösungen ist angesichts dieser Herausforderungen momentan sehr groß. Kunden zeigen sich offen für neue Vorschläge und möchten im Fuhrparkmanagement digitaler werden. Zudem verändert sich der Mobilitätsgedanke vieler Firmemitarbeiter, die Anspruch auf einen Dienstwagen haben. Oder anders ausgedrückt: Der klassische Dienstwagen-

bereich spaltet sich in zwei etwa gleich große Teile auf. Auf der einen Seite gibt es die Nutzer, die den Dienstwagen als Statusfahrzeug erhalten. Statusnutzer sind eine relevante Zielgruppe für flexible Mobilitätsmodelle. Dem gegenüber stehen jene Nutzer, die das Fahrzeug für die Ausführung ihres Jobs benötigen. Dabei handelt es sich zum Beispiel um Mitarbeiter mit sehr hoher Kilometerleistung und/oder Einbauten im Fahrzeug.

### Digitale Lösungsansätze

Bei Lösungsansätzen müssen eine möglichst hohe Flexibilität und Transparenz für die Kunden im Vordergrund stehen. Das kann beispielsweise über eine App sichergestellt werden. Über die App der Sixt-Gruppe erhalten Firmen wie auch Privatkunden Zugang zu einer integrierten Mobilitätsplattform, die Autovermietung, Carsharing sowie Ride-Hailing und Taxi vereint.

Sixt hat den kompletten Anmietprozess der Autovermietung digitalisiert. Kunden können ihr Fahrzeug bis 30 Minuten vor Mietbeginn digital auswählen, ohne Umweg über den Counter zum Parkplatz gehen und es dort direkt über die App öffnen. Daneben bietet das Unternehmen auch nach wie vor weitere Buchungskanäle, zum Beispiel telefonisch oder online, an. Allerdings wird eine konsequente Nutzung der App Prozesse für Firmen wesentlich effizienter gestalten. Es ist daher zu erwarten, dass sich diese Art von Autovermietung langfristig durchsetzen wird.

Auch im Carsharing finden sich in der App diverse Angebote: So ist das integrierte Mobilitätsangebot um Carsharing-Dienste in Berlin, Hamburg und München erweitert worden und ermöglicht so eine flexible Nutzungs-

dauer – von wenigen Minuten bis zu mehreren Tagen – mit deutschlandweiten Rückgabemöglichkeiten.

## Auch Trinkgelder integriert

Die App bietet auch Lösungen für ein Problem an, das die Buchhaltungen vieler Unternehmen bislang etliche Nerven gekostet hat: Der Trinkgeldvergabe bei Taxifahrten. Bislang findet der Prozess äußerst intransparent statt. Mitarbeiter geben Trinkgelder, die sich prozentual betrachtet in keinem anderen Segment wiederfinden. Bei Buchungen per App ist das Trinkgeld inkludiert und damit Transparenz gesichert. Außerdem macht die App Schluss mit handgeschriebenen Quittungen. Alles wird digital erfasst und abgespeichert, was den gesamten Prozess äußerst vereinfacht.

Zusätzlich ermöglicht die App, dass Unternehmen ihrer Fürsorge-Pflicht nachkommen. Gerade multinationale Konzerne wollen aus „Duty of Care“-Gründen wissen, wo ihr Mitarbeiter ist und wo er abgesetzt wurde. Ein Beispiel: Am Reiseort eines Mitarbeiters geschieht ein Vorfall, sodass Mitarbeiter möglichst schnell aus einer Stadt abgezogen werden müssen. Mit modernen Systemen haben sie die Möglichkeit, die Menschen zu orten und dann ihrer Pflicht als Arbeitgeber gerecht zu werden.

## Übergreifende Vernetzung

Ein weiterer Ansatz zur Nutzung der digitalen Möglichkeiten ist die unternehmensübergreifende Vernetzung. Im Rahmen des Cross Sellings möchte der Konzern immer mehr eigene wie auch Partnerdienste auf eine gemeinsame Mobilitätsplattform bringen. Denn wer sich einmal für eine App entschieden hat und von der Leistung überzeugt ist, wird auch neue Dienste darüber abrufen und sich nicht Apps von verschiedenen Anbietern herunterladen. Je mehr Partner und damit neue Dienstleistungen in derselben App freigeschaltet werden, desto größer wird dieser Roll-over-Effekt.

Durch eine Kooperation mit einer App von Tier Mobility soll beispielsweise das bestehende Angebot von Sixt durch E-Scooter ergänzt werden, um so flexible, schnelle und effiziente Mobilität auf der letzten Meile zu ermöglichen. Mit der App hat das Unternehmen gezielt in eine performante Lösung investiert. Durch die Kombination mit dem großen und dezentralen Netzwerk, viel Know-how und der sehr hohen Markenbekanntheit sieht sich die Sixt-Gruppe gut gerüstet.

## Sonderfall Fuhrparkmanagement

Während mit den Lösungen der App in den Bereichen mieten, teilen und fahren die kurzfristige Mobilität über einen einheitlichen Kanal abgedeckt wird, sichern Dienstleistungsangebote beim Leasing und Fuhrparkmanagement die langfristige Mobilität. Diese stehen nicht per App zur Verfügung, richten sich aber gleichermaßen an Business-to-Business- und Business-to-Consumer-Kunden.

Mit Hinblick auf das Fuhrparkmanagement hat die Sixt Mobility Consulting die App „The Companion“ entwickelt. Mit dieser kann der Kunde in fünf europäischen Ländern ein vollständig digitalisiertes Serviceportfolio erhalten. Dadurch sollen Transparenz, Effizienz und Zuverlässigkeit gesteigert sowie die enge Verzahnung von Fuhrpark- und Travelmanagement unterstützt werden. Das Angebot richtet sich an Fuhrparks ab 150 Fahrzeuge.

Eine Differenzierung des Fuhrparkmanagements gibt es zudem auch beim Thema Poolfahrzeuge. Diese können im Leasing oder in der Langzeitmiete laufen. Dabei gilt zu beachten, dass die Fahrzeuge Teil einer Lösung sind, die sich „digital implant“ nennt. Das heißt, der Kunde muss über einen digital implant verfügen. Statt der Schlüsselbox und der Vorlage des Führerscheins geht die Leihe mittels App völlig nahtlos und unkompliziert. Corporate Carsharing gilt als eine effiziente Lösung, die auch als Pay-as-you-use funktioniert. Mittelfristig soll ein völlig

papierloser Prozess den Fuhrparkmanager in die Situation bringen, sich aus dem operativen Geschäft weitestgehend herausnehmen zu können. Somit bleibt mehr Zeit, um sich auf taktische und strategische Themen zu fokussieren. Das wird den Erfolg und das Ansehen des Fuhrparkmanagers hausintern deutlich verbessern.

Zusätzliche Lösungen bietet das Unternehmen Firmenkunden über das Mobility-as-a-Service-Angebot (MaaS): Damit können Kunden ein flexibles Mobilitätsbudget für Autovermietung, Carsharing und Transfer-Services nutzen. Dabei ist bereits heute der Einsatz in mehr als 60 Ländern sowie eine gebündelte Abrechnung möglich. Die Nutzerverwaltung ist simpel, es entsteht kein zusätzlicher Aufwand. Darüber hinaus bietet MaaS im Vergleich zu einer festen Fahrzeugflotte steuerliche Effekte. Doch nicht nur die Unternehmen profitieren davon, sondern auch der jeweilige Mitarbeiter: Er zahlt zum einen nur für die Mobilität, die er tatsächlich in Anspruch nimmt, zum anderen kann er diese von seinem Startort bis zu seinem Zielort komplett über eine Plattform direkt durchsteuern.

Hinzu kommen diverse Abo-Modelle, die wie eine Mobilitätsflatrate wirken und je nach Kundengruppe verschiedene Nutzungsarten ermöglichen. Dadurch kann der Kunde, Fahrzeuge reibungslos gegen andere Modelle wechseln – zu einem transparenten, klar kalkulierbaren Abo-Preis.

Wenn Firmen für diversifizierte Services ausschließlich eine Rechnung erhalten, wird die Effizienz von Prozessen gesteigert. Deswegen möchte Sixt betriebliche Mobilität optimieren, indem alle Services aus einer Hand angeboten werden. Die Erfolgchancen werden positiv eingeschätzt: Sowohl was die Breite als auch was die Produktdurchdringung betrifft, gibt es kaum ein anderes Unternehmen im deutschen oder europäischen Markt, das eine vergleichbare Infrastruktur aufweist. Die flexible Organisation kombiniert mit einer kraftvollen IT bringt entscheidende Vorteile gegenüber den Wettbewerbern.