



Foto: redstock/Photo12

Mehr als nur Tanken | Full-Service-Kunden mit Modul „Tankkartenmanagement“ erhalten konsolidierte Abrechnungen, was die Kostenanalyse vereinfacht

Full Service im Tank-Management

Kraftstoffmanagement beim Leasinggeber | Wer Tankkarten über seinen Leasinggeber ordert, hat zwar nicht die freie Auswahl unter allen Anbietern, dafür aber nur einen Ansprechpartner und viele gebündelte Leistungen.

— Wer als Fuhrparkbetreiber über seinen Leasinggeber eine Tankkarte direkt von Avia, Jet oder OMV haben möchte, wird vergeblich suchen. Wer eine Bezahlkarte für Kraft- und Schmierstoffe oder Wagenwäschen mit dem Logo von DKV, Eni, Esso oder Total wünscht, wird auch nur bei wenigen Leasinggesellschaften fündig werden.

Aber den Flottenkunden geht es in erster Linie um eine große Netzabdeckung. Und so ist über die beiden Marktführer im Tankkartengeschäft, auf die auch Leasinggeber bauen, ein breites Akzeptanznetz gewährleistet: bei Aral durch den Routex-Verbund, dem auch BP, Eni, OMV und Statoil angehören (Akzeptanz außerdem auch bei Westfalen) und bei Shell durch die Partner Avia, Esso und Total. Der Trend zur Mehrkartenstrategie ist zwölf von 14 Leasinggebern zufolge ungebrochen. Nur Arval beobachtet, dass die Kundennachfrage eher in Richtung einer Karte mit großem Akzeptanznetzwerk ginge.

Niedrigpreis-Segment wird wichtiger | Atlas Auto-Leasing differenziert zwischen Fuhrparks mit hohem Mobilitätsanspruch, die eine umfassende Netzabdeckung verlangten, und den kostenorientierten, die die Auswahl für Nutzer beschränkten.

Zur Kostenorientierung passt, dass der Zugang zum Niedrigpreis-Verbund in Form

der Novofleet-Card bei immer mehr Leasingpartnern möglich ist: Waren es im Vorjahr erst drei, sind es nun mit acht von 14 Umfrageteilnehmern schon mehr als doppelt so viele. Damit können Leasingnehmer zum Beispiel bei Stationen von Bft, Jet, Oil! und Star bargeldlos ihren Tank füllen. Und das wollen nach Angaben der Leasinggesellschaften immer mehr gewerbliche Kunden.

Kunden erwarten neben ausführlichen Reports auch Analysefähigkeiten ihres Leasinggebers.

Daimler Fleet Management hat die rote Karte erst seit März im Portfolio und beobachtet einen Zuwachs der Bestellungen. Auch Mobility Concept hat sie erst kürzlich aufgenommen und sieht bei den Full-Service-Kunden ein Potenzial von 50 Prozent.

Rot als Ergänzungskarte | Dieter Brandl, Director Operations von GE Capital Fleet Services, der die Karte vor einem Jahr noch nicht im Angebot hatte und gegenüber Autoflotte äußerte, die Kunden betrachteten sie „interessiert, aber kritisch“ und signifikant günstigeren Kraftstoff könne seine Gesellschaft nicht feststellen, bietet sie nun den Kunden bei Bedarf als „Ergänzungskarte“ an.

Optimierung der Kraftstoffkosten | Den zweit- oder drittgrößten Kostenblock im Fuhrpark durch ein ergänzendes Zahlungsmittel für das Niedrigpreisnetz zu reduzieren, wird sich also nach Ansicht einiger Leasingnehmer weiter durchsetzen.

Aber auch bei Berechtigungen über die Karte wird sich in Zukunft nach Ansicht von Alphabet noch etwas tun: Einige Anbieter arbeiten derzeit an einem Tankkarten-Konfigurator, der nicht nur aufeinander aufbauende generelle Berechtigungsstufen, sondern fahrerindividuelle Einstellungen ermöglicht. „In Verbindung mit Kreditkarten-Funktionen ergeben sich hier interessante Möglichkeiten für die Entwicklung von Mobilitätskarten“, sagt Uwe Hildinger, Leiter Vertrieb und Marketing bei Alphabet. Das Treibstoffmanagement sieht er daher als Ausgangspunkt für innovative Entwicklungen, die ein effizientes und nachhaltiges Flottenmanagement unterstützen.

Konsolidiertes Reporting | Aber auch ein konsolidiertes Reporting, das die Leasinggesellschaften anbieten und beispielsweise Ausreißer und Falschbetankungen ans Licht bringt, trägt zum effizienten Kraftstoffmanagement bei. Dieses erfahre aufgrund stärkerer Angebotsdifferenzierung, steigenden Kostenbewusstseins und höherer

Tankkarten | Bezug bei den Leasinggesellschaften

Leasinggesellschaft	ARAL	DKV	eni	Esso	euroShell	novofleet	TOTAL	Westfalen
Akf servicelease	✓				✓	✓	✓	
ALD Automotive	✓				✓			
Alphabet	✓				✓	✓		
Arval	✓				✓			
Atlas Auto-Leasing	✓				✓			✓
Autobank	✓				✓			
Daimler Fleet Management	✓	✓			✓	✓		
Deutsche Leasing Fleet	✓				✓	✓		
GE Auto Service Leasing	✓				✓	✓	✓	
Leaseplan	✓				✓			
Mobility Concept	✓	✓			✓	✓		
Raiffeisen-Impuls Fuhrparkmanagement	✓				✓	✓		
Sixt Leasing					✓	✓		
Volkswagen Leasing	✓	✓ ¹	✓	✓	✓			

¹ Erdgas-Tankkarte und „Audi e-Gas Tankkarte“

Quelle: Autoflotte, Umfrage Juni 2015

Controllinganforderungen eine zunehmende Bedeutung. „Kunden erwarten in den letzten Jahren vermehrt nicht nur ausführliche und gut lesbare Reports, sondern auch Analysefähigkeiten und Beratungskompetenz im Kraftstoffmanagement“, sagt Christian Kiffe, Geschäftsführer von Atlas Auto-Leasing.

Hilfreich auch, wenn der Leasinggeber die Tankrechnungen der Mineralölgesellschaft prüft, bevor diese weiterbelastet werden. Dies gehört zum Beispiel bei Sixt Leasing zum Leistungsumfang dazu.

Wenn beim Leasinggeber alle Daten einer Flotte zusammenlaufen, erhalten die

Kunden eine aussagekräftige Basis für die Gesamtflotte, mit denen verlässliche Vergleiche leichter möglich sind. Zum Beispiel bei der CO₂-Bilanz. Und über die Kilometerstände, die beim Tanken mit Karte erfasst werden sollen, können Flottenchefs die vereinbarten Laufleistungen besser im Blick haben und gegensteuern, bevor teure Mehrkilometer zu Buche schlagen. Auch hier könnten Tankkarten also helfen, die TCO positiv zu beeinflussen.

Weniger präsent, aber dennoch vorhanden sind die Prozesskosten, die durch Reduktion von Schnittstellen und Konsolidierung von Rechnungen optimiert werden.

Nachlässe auch über Leasinggeber | Offensichtlicher ist da schon der Vorteil der Mengenrabatte, von denen die Fuhrparkkunden auch profitieren, wenn sie ihre Tankkarten über den Leasinggeber ordern.

Dieser verhandelt mit den Mineralölgesellschaften mit Bezug auf den Kunden Rahmenabkommen und individuelle Nachlässe auf Kraftstoffe und Öle, sodass zusätzliche Rabatte realisiert werden können. Wie hoch diese ausfallen, ist wie beim Direktbezug immer von der eigenen Verhandlungsposition und „Marktmacht“ abhängig.

| Mireille Pruvost

Tankkarten | Bezug bei den Leasinggesellschaften

Leasinggesellschaft	Mindestzahl Fahrzeuge für Tankkartenbezug	Monatliche Gebühr pro Karte	Kostenlose Tankkarte im Portfolio Bedingungen	Strombezug per Karte
Akf servicelease	5	k. A.	+ k. A.	in Vorbereitung
ALD Automotive	1	individuell	-	-
Alphabet	1	2,00 Euro	-	+ ¹
Arval	1	2,00 Euro	-	- ²
Atlas Auto-Leasing	1	2,45 Euro	-	-
Autobank	1	2,00 Euro	-	in Vorbereitung
Daimler Fleet Management	1	0,50 Euro/1,00 Euro ³	+ ⁴	in Vorbereitung ⁵
Deutsche Leasing Fleet	10	k. A.	-	-
GE Auto Service Leasing	1	nach Fuhrparkgröße und Reportinganforderungen	-	Flatrate in Planung
Leaseplan	1	2,50 Euro	-	- ⁶
Mobility Concept	1	kundenspezifisch, abhängig von Kartenstrategie	kundenspezifisch, abhängig von Kartenstrategie	+ ⁷
Raiffeisen-Impuls Fuhrparkmanagement	1	2,00 Euro	-	-
Sixt Leasing	1	k. A.	+ ⁸	+ ⁷
Volkswagen Leasing	1	2,00 Euro ⁹	+ ¹⁰	+ ¹¹

¹ „Alpha Electric Ladekarte“ für flächendeckende Nutzung von Ladestationen verschiedener Anbieter. Hybrid-Tankkarte für Kraftstoff und Strom in Planung. ² Aktuell Prüfung verschiedener Anbieter. ³ Kosten international/für Novofleet. ⁴ Karte von Shell und Aral im nationalen Einsatz. ⁵ Angebot noch für dieses Jahr geplant. ⁶ Bei Bedarf Vermittlung von Verträgen von Energieversorgern. ⁷ Über Novofleet-Karte für Kraftstoffe und Strom mit 2.200 Ladepunkten in Deutschland. ⁸ In Abhängigkeit vom jeweiligen Volumen. ⁹ für „Europa Tank & Service Karte Individual“; Kosten für „Audi e-Gas Tankkarte“: 12,56 Euro für Audi e-Gas Prämie. ¹⁰ „Europa Tank & Service Karte Bonus“ und „Carge&Fuel Card“. ¹¹ „Carge&Fuel Card“ – bis Ende 2015 mit kostenlosem Strombezug. Ladesäulenbetreiber: RWE und Ladenetz.de

Quelle: Autoflotte, Umfrage Juni 2015