

„Wirtschaftlichkeit und Ökologie“

Interview | Wie Alphabet und Digital Energy Solutions die Elektromobilität vorantreiben wollen, erklären Ursula Wingfield und Thorsten Nicklaß im Gespräch mit Autoflotte.

– Frau Wingfield, wie zufrieden sind Sie mit dem Verlauf des ersten Halbjahres 2017?

Ursula Wingfield: Das Geschäft läuft sehr gut. 2016 haben wir erstmals die Marke von 150.000 Bestandsfahrzeugen überschritten, aktuell liegen wir schon bei über 155.000. Wir sind absolut zuversichtlich, bis Jahresende unser Portfolio auf 160.000 Verträge auszuweiten. Damit würden wir nach 2015 und 2016 einen neuen Bestandsrekord erreichen. Was uns dabei besonders freut: Seit Ende 2016 haben wir unsere Service-Verträge um über 20 Prozent gesteigert.

– Auf wie viele Kunden verteilen sich die Verträge derzeit?

U. Wingfield: Insgesamt haben wir derzeit über 3.000 Kunden mit einer Flottengröße von mindestens zehn Fahrzeugen.

– Wie haben sich die Anteile der einzelnen Marken in Ihrem Bestand entwickelt?

U. Wingfield: Etwas mehr als die Hälfte unseres Portfolios besteht aus Fahrzeugen der Marken BMW und Mini. Der Rest verteilt sich weiterhin vor allem auf Volkswagen, Ford, Opel und Škoda.

– Konnten Sie den Anteil kleinerer Flotten wie geplant erhöhen?

U. Wingfield: Daran arbeiten wir kontinuierlich. Wir sind nach wie vor davon überzeugt, dass auch kleinere Flotten von einem professionellen externen Flottenmanagement profitieren, besonders im Hinblick auf Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit. Aber natürlich muss man diese Kunden anders ansprechen als Großkunden. Dafür entwickeln wir derzeit noch die Systeme, die dafür notwendig sind.

– Wo besteht da noch Entwicklungspotenzial bei Alphabet?

U. Wingfield: Was das Kundensegment der kleineren Flotten betrifft, so arbeiten wir sehr eng mit verschiedenen Partnern im Handel zusammen. Bislang können sich ausschließlich die Verkäufer unserer Partnerhändler in unseren Konfigurator einloggen. Was wir möchten ist erstens, diesen Konfigurator weiter zu vereinfachen, und zweitens, ihn auch für kleinere Kunden direkt zugänglich



Foto: Christian Frederik Merten/Autoflotte

Gemeinsam für eine bessere Ladeinfrastruktur | Thorsten Nicklaß, Geschäftsführer Digital Energy Solutions und Ursula Wingfield, Vorsitzende der Geschäftsführung von Alphabet

zu machen. So erleichtern wir die Abwicklung für beide Seiten, Händler und Kunden.

– Sie wollten auch das Transportergeschäft ausbauen. Wie weit sind Sie in diesem Punkt?

U. Wingfield: Auch da haben wir uns in den letzten Jahren sehr erfolgreich entwickelt: Seit 2014 haben wir unser Transporter-Geschäft verdreifacht. Allein im letzten Jahr haben wir über 5.000 neue LCV-Verträge geschlossen – ein Plus von über 47 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Es läuft also bestens in diesem Segment, und wir bauen es weiterhin aus.

– Gibt es Projekte, um diese Entwicklung weiter zu forcieren?

U. Wingfield: Ja, auch im Transporter-Bereich ist Elektromobilität im Kommen. Vor allem im Bereich der Kurier-, Express- und Paketdienste mit vielen innerstädtischen Fahrten lohnt sich diese Technologie. Einige unserer Kunden stehen bereits in den Startlöchern und planen, ihren LCV-Fuhrpark zu elektrifizieren. So sind wir beispielsweise Leasingpartner der Streetscooter GmbH – einer Tochter der

Deutschen Post. Unternehmen können die elektrischen Streetscooter über uns leasen. Ich denke, nicht nur vor dem Hintergrund der aktuellen Dieseldiskussion bietet dieser Markt eine Menge Potenzial.

– Arbeiten Sie im Transportersegment direkt mit Aus- und Umbauern zusammen?

U. Wingfield: Natürlich arbeiten wir für Standard-Aus- und Umbauten mit großen Anbietern wie Sortimo, Bott oder Würth zusammen. Wir haben aber auch Partner, die individuelle Lösungen oder Branchenlösungen realisieren können, zum Beispiel für den Transport medizinischer Produkte. In diesem Bereich müssen teilweise auch strenge gesetzliche Regelungen eingehalten werden.

– Alphabet hat sich neben dem klassischen Leasing den Ausbau neuer Mobilitätsangebote auf die Fahnen geschrieben. Wie ist hier der aktuelle Stand, beispielsweise beim Car-sharing Alphacity?

U. Wingfield: Seit Marktstart 2011 hat sich Alphacity in zahlreichen Fuhrparks bewährt. Aktuell setzen rund 14.000 Nutzer allein in Deutschland auf Alphacity mit BMW- und

Mini-Fahrzeugen. Wir planen, das Produkt in naher Zukunft auch als Multimake-Lösung anzubieten. Ein großer Wunsch unserer Kunden, da nicht jedes Unternehmen ausschließlich BMW oder Mini als Poolfahrzeug nutzen möchte oder kann. In Hamburg läuft zum Beispiel gerade ein Pilotprojekt mit Transportern mit Carsharing-Technologie. Vor allem in dieser Branche kommt es auf eine langfristig stabile Systemleistung an. Deshalb erproben wir mehr als gründlich, dass die Technologie einwandfrei funktioniert.

– Sind das Angebot und Handling von Mobilitätsbudgets ebenfalls ein Thema?

U. Wingfield: In Belgien und den Niederlanden haben wir mit Alphaflex ein Mobilitätsbudget auf den Markt gebracht. Unternehmen können ihren Mitarbeitern über dieses Produkt ein bestimmtes Budget zur Verfügung stellen, das diese dann für verschiedene Mobilitätslösungen verwenden können. Sei es für ein Leasingfahrzeug, für die Bahn, den Bus, die U-Bahn, das Flugzeug oder das Fahrrad. Abgerechnet wird alles über eine Karte, und das Unternehmen hat direkten Einblick in die Abrechnungen.

– Warum gibt es Alphaflex nicht in Deutschland?

U. Wingfield: Noch nicht – wir erproben das Produkt derzeit in einem internen Pilotprojekt. In Belgien und den Niederlanden ist es von großem Vorteil, dass es dort nur wenige Verkehrsunternehmen gibt – eine Kooperation funktioniert so deutlich schneller. In Deutschland ist die Angebotslandschaft deutlich stärker aufgesplittet. Das macht es natürlich viel komplexer, eine übergreifende Mobilitätskarte zu implementieren.

– Wie ist die Kundenresonanz auf Ihre App Alphaguide, die Sie 2010 eingeführt haben?

U. Wingfield: Wir können bereits über 60.000 aktive Nutzer weltweit verzeichnen. Der Alphaguide ist quasi ein digitaler Mobilitätsberater, der Fahrern unter anderem Ladestationen, Tankstellen und Servicepartner im Umkreis zeigt, sie durch Kalenderverknüpfung an Termine erinnert, Details zum Alphabet-Leasingvertrag bietet oder die elektronische Führerscheinkontrolle ermöglicht. Im Schadenfall unterstützt die App auch durch ein unkompliziertes Unfall-Reporting. Fahrer können die Unfallschäden hochladen, diese werden direkt an unser Schadenmanagement-Team weitergeleitet und bearbeitet. Zukünftig werden dem Nutzer in der App auch Vorteile von ausgewählten Service-

partnern, wie beispielsweise einen Hol- und Bring-Service, angezeigt. Für unsere Kunden bedeutet dies einen Service, der über den Leasingvertrag hinausgeht.

– Seit April kooperieren Sie und der IT-Anbieter Digital Energy Solutions beim Aufbau einer Elektro-Ladeinfrastruktur. Was sind die Ziele der Zusammenarbeit?

U. Wingfield: Gemeinsam möchten wir den Ausbau von Elektromobilität in Unternehmen vorantreiben. Elektrofahrzeuge oder Plug-in-Hybride effizient und nachhaltig in Fuhrparks zu implementieren funktioniert nur, wenn die Beratung nicht beim Fahrzeugmodell aufhört. Mit Alphaelectric verfolgen wir bereits einen Drei-Schritte-Ansatz, der neben dem geeigneten Fahrzeugmodell auch die Ladeinfrastruktur und zusätzliche Services beinhaltet. Dank der Kooperation mit Digital Energy Solutions gehen wir nun noch einen Schritt weiter und

„Wir betrachten Mobilität und Energiemanagement als eine Einheit“

Ursula Wingfield, Alphabet

bauen unsere E-Mobility-Expertise entscheidend aus: Wir betrachten Mobilität und Energiemanagement als eine Einheit. Kunden profitieren nun auch von einer Einbindung der E-Mobility-Lösung in das gesamte Energiemanagement des Unternehmens. Damit setzen wir auf dem deutschen Markt neue Standards.

– Wie gehen Sie konkret vor, wenn Fuhrparkleiter Interesse an Elektromobilität und dem Aufbau entsprechender Infrastruktur zeigen?

Thorsten Nicklaß: Im Rahmen unserer Beratung bringen wir alle relevanten Funktionen in den Unternehmen an einen Tisch: Vom Fuhrparkverantwortlichen über den Facility Manager bis zum Energiemanager. Wir besprechen die geplante Anzahl an E-Fahrzeugen, besprechen die lokalen infrastrukturellen Gegebenheiten und unterbreiten dann einen Umsetzungsvorschlag. Dabei spielt dann auch das Zuhause der Dienstwagenfahrer eine Rolle, die ihr Fahrzeug abends ja auch irgendwo laden wollen. Das alles, wie Frau Wingfield bereits sagte – unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit, aber auch der Ökologie. Denn es gibt durchaus Kunden, die den Strom für die E-Autos selbst produzieren möchten, zum Beispiel über Photovol-

taik-Anlagen, oder den konventionell erzeugten Strom durch Zertifikate ausgleichen möchten. Auch dabei unterstützen wir.

– Sind Sie auch Ansprechpartner für möglicherweise notwendige bauliche Maßnahmen?

T. Nicklaß: Ja. Soweit möglich, nutzen wir natürlich die vorhandene Infrastruktur. Sollten darüber hinaus Bauaktivitäten notwendig werden, greifen wir auf unser Netzwerk qualifizierter Bauunternehmen und Installateure zurück. Das gilt auch für die Wartung der Anlagen.

– Auf welche möglichen Fallstricke sollten Fuhrparks bei der Umsetzung eines solchen Gesamtkonzepts besonders achten?

T. Nicklaß: Ein wirtschaftliches Risiko stellen sicherlich mögliche Lastspitzen dar. Daraus können erhöhte Netzentgelte entstehen, die für kleinere bis mittelgroße Unternehmen eine nicht zu unterschätzende Belastung darstellen können. Denn die entsprechenden Gebühren zahlen Sie nicht einmalig, sondern über das gesamte restliche Jahr hinweg. Aus diesem Grund unterstützen wir unsere Kunden, die Ladungsvorgänge gezielt zu steuern, um so keine Lastspitzen zu verletzen.

– Wie kann man sich dieses Lastspitzenmanagement konkret vorstellen?

T. Nicklaß: Angenommen, Sie möchten drei Elektroautos laden. Wir steuern dann gezielt, welches Auto wann welche Ladesäule anfahren kann. Kurz gesagt, priorisieren wir die Ladevorgänge. Auch, indem wir zum Beispiel für einzelne Fahrzeuge die Ladeleistung limitieren.

– Welche Abrechnungsmodelle stehen hinter Ihrem Angebot?

T. Nicklaß: Für uns steht die Einfachheit im Vordergrund. Aus diesem Grund bündeln wir alle Ladevorgänge für den Fuhrparkmanager auf einer Rechnung. Egal ob beim Mitarbeiter zu Hause, an öffentlichen Säulen oder am Firmenstandort. Der Fuhrparkmanager hat so die Übersicht über alle Bereiche, kann sich aber auch jederzeit einzelne Ladevorgänge anschauen. Über unseren Ladekarten-Partner Chargenow bieten wir unseren Kunden zudem Zugriff auf Europas größtes Lade-Netzwerk.

– Frau Wingfield, Herr Nicklaß, herzlichen Dank für das Gespräch.

| Interview: Christian Frederik Merten