



Fotos: Vimcar

Carsharing-Tool als Bindeglied

In der digitalen Flotte ist das Poolfahrzeug ein zentrales Puzzlestück. An diesem hat nun Vimcar gearbeitet und zeigt eine eigene Lösung. Wir sprechen zum Start von Fleet Share mit Andreas Schneider.

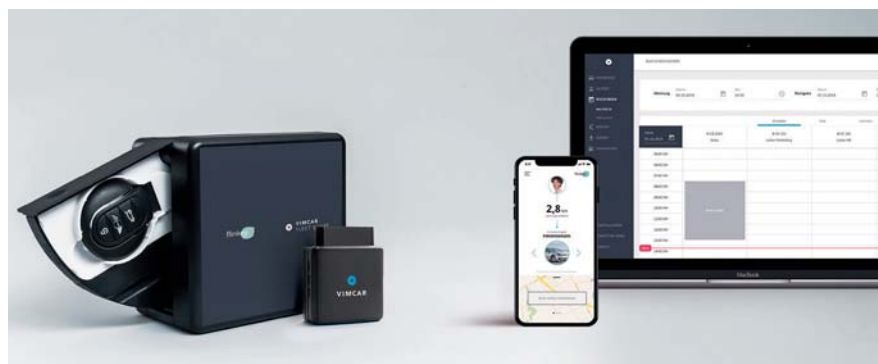
Vimcar wandelt sich weiter. Was mit dem Fahrtenbuch per OBD-Dongle begann und sich mit der Flottenfuhrparklösung (Fleet) logisch fortsetzte, erfährt nun eine weitere Ergänzung: Car Sharing. Was im ersten Moment wenig spektakulär klingt, ist ein zentrales Bindeglied im digitalen Flottenmanagement, das erste Vimcar-Kunden bereits getestet und „absolut begrüßt“ haben, wie Vimcar-Geschäftsführer Andreas Schneider im Gespräch mit Autoflotte erklärt.

Kunden gaben den Impuls

Der Blick geht nochmal zurück: „Wir sind im steten Austausch mit unseren Kunden, für die wir mehr als 90.000 Fahrzeuge digitalisiert haben. Viele Gespräche führten uns dabei direkt zum Poolfahrzeug.“ Wechselnde Fahrer treffen auf unterschiedliche Autos, was laut Schneider eine sehr hohe Komplexitätsstufe ergibt: „Deshalb haben wir nun unser Car-Sharing-Tool namens Fleet Share im Feld, das Flotten sehr einfach implementieren und Fahrer sowie Fahrzeuge verwalten können.“

Die Software-Experten aus Berlin digitalisieren damit nun auch alle Schritte rund ums Corporate Carsharing. Dass man dazu auf technische Hilfe angewiesen ist, versteht sich von selbst. Denn allein das Schlüsselmanagement ist komplex, wenn man – wie bei Vimcar – sowohl auf einen Schlüsselkasten als auch auf eine aufwendige technische Umrüstung der Fahrzeuge verzichten will. So kam Witte Automotive

in den Blick. Von Witte Digital stammt die kleine Box, die zum digitalen „Sesam-öffne-dich“ für das Fahrzeug wird. Dabei liegt der Autoschlüssel in dieser abgeschlossenen Box, die sich im Inneren des Wagens befindet. Mit dem Handy – genauer mit der Bluetooth-Verbindung – kann sich der Nutzer authentifizieren und den Schlüssel scharf schalten. Damit erfüllt die Technik den anvisierten Dreiklang aus: einfache In-



Die Box mit dem Schlüssel ist im Auto und wird per Handy aktiviert. Die Steuerung aller Prozesse passiert dann ebenfalls per Smartphone oder Webapplikation



Der nächste digitale Schritt für die Vimcar-Kunden ist Corporate Carsharing, wie Geschäftsführer Andreas Schneider uns im Gespräch in Berlin erklärt

betriebsnahme, keine Installationskosten und rückstandslos ausbauen, den Schneider zu dem Credo „keine Werkstatt, keine Kabel“ verdichtet.

Steuerung per App

Die Fahrzeugreservierung und die Fahrtenbucheinträge laufen über die bekannte Vimcar-Fahrer-App, die gesamtheitliche Verwaltung über die Webapplikation für Fuhrparkleiter. So gibt es auch hier einen Datenexport als monatlichen Review mit allen Statusmeldungen. Das hilft nicht nur bei der Abrechnung der beruflichen oder privaten Kilometer, sondern ermöglicht auch die Zuordnung von Bußgeldern. Das beim Thema Carsharing nicht ausbleibende Schadenmanagement ist im ersten Schritt noch nicht integriert, aber man ist auf Partnersuche.

Als Vorbild könnte die Zusammenarbeit mit UTA dienen, bei der sich beide Unternehmen arbeitsteilig gut ergänzen und eine gemeinsame Tankkarte auf den Markt gebracht haben. Vimcar versteht sich als Softwareunternehmen, das gezielte Partnerschaften mit Dienstleistern sucht. Um ein Gespür für die Spezifika des Corporate Carsharings bei E-Flotten zu bekommen, könne man sich auch vorstellen, mit Datenexperten etwa von einer Universität zu-

sammenzuarbeiten, um zum Beispiel Reichweiten und Ladesäulen optimal zu managen.

Schon Fahrzeuge eingespart

Erste Erkenntnisse brachte bereits eine Pilotphase, an deren Ende einige Unternehmen auch Poolfahrzeuge einsparen konnten oder zur besseren Auslastung Fahrzeuge verlagert haben. Nicht nur während der ersten Tests, sondern generell im Fokus bleibt für Vimcar der Mittelstand. „Das sind Fuhrparks von meist unter 100 Fahrzeugen, die oftmals vom Flottenleiter nebenbei betreut werden. Durch unsere digitalen, vernetzten Services spart der Fuhrparkleiter viel Zeit und damit auch Geld“, rechnet der Geschäftsführer vor.

Auf gut fünf gesparte Arbeitsstunden pro Fahrzeug und Monat bemessen die Software-Experten die durchschnittliche Ersparnis unter den bisherigen Nutzern des Pilotprojekts. Hinzu kommt der „eingesparte Ärger“, wie es Schneider nennt, den Corporate Carsharing aus Sicht des Flottenleiters in sich trägt.

„Was einem nahezu reibungslos abgestimmte Prozesse wert sind, spielen uns viele Nutzer unseres digitalen Fahrtenbuches zurück“, zieht der Geschäftsführer eine Parallele.

Klare Kommunikation

Wenn man Andreas Schneider fragt, was er in den vergangenen Jahren von der Branche gelernt hat, dann zielt die Antwort auf ein Wort ab: Klarheit. „Unsere Produkte und Anwendungen, aber auch unsere Kommunikation mit den Fuhrparkleitern muss klar verständlich sein, so dass ein Fuhrparkleiter mit zahlreichen anderen Aufgaben die Vorteile unserer Lösungen versteht und diese unproblematisch installieren kann.“

Das Ganze muss aber schrittweise geschehen. Denn wir haben in all den Jahren gelernt, dass man am Anfang nicht gleich alle Flottenkunden bedienen kann. Vielmehr muss im Fuhrparkgeschäft stets das Timing stimmen, so dass man mit einem fokussierten Produkt wie dem Fahrtenbuch anfängt, den Kundenstamm aufbaut und dann erst das zweite Produkt nachfolgt. B2B braucht Geduld und Feintuning.“

Dass an dieser Feintuning von digitalen Prozessen viele Mittelständler interessiert sind, beobachtet Schneider seit einiger Zeit. „Seien es Bäcker, Handwerker oder Pflegedienste – überall sehen wir, dass man zusehends digital unterwegs sein will.“ Wer möchte, kann nun zu Fleet Share greifen, das modular zum bestehenden Vimcar-Portfolio dazugebucht werden kann. Eine Preis-Staffelung nach Anzahl der vernetzten Pool-Fahrzeuge ist geplant.

UK und Frankreich warten

In Planung ist auch die Expansion. Ab Sommer spricht man in der dann neuen Vimcar-Zentrale in Berlin noch häufiger Englisch und Französisch als heute. Dann kommunizieren aber nicht die mittlerweile über 130 Mitarbeiter untereinander, sondern sie reden mit den Flottenkunden aus Großbritannien und Frankreich. Nach der Etablierung auf dem deutschen Markt, der, wie Schneider betont, noch „sehr viel Potenzial“ bietet, expandiert man in die westlichen Nachbarländer, die für jede Menge Flotten stehen, allerdings auch einen recht unterschiedlichen Reifegrad in puncto Fuhrparksoftware besitzen. Denn nicht mit dem digitalen Fahrtenbuch, sondern allein mit den Fuhrparkservices wie Flottenverwaltung, Führerscheinkontrolle oder dem Corporate Carsharing will man auch beim Mittelstand im Ausland punkten. 15