

Tanken, laden, fahren... überall.

In der Tankkarten-Analyse 2021 schnitt DKV hervorragend ab. Die Rateringer besinnen sich aber nicht nur auf das, was sie seit 1934 beherrschen. Volkmar Link verrät, was unter anderem beim Thema E-Mobilität kommt.



Fotos: DKV-Mobility/Michael Blumenstein/Autoflotte

Volkmar Link, Sales Director D-A-CH der DKV Mobility, im ausführlichen Gespräch mit Michael Blumenstein (Autoflotte)

Herr Link, gehen wir kurz auf die Dataforce Tankkarten-Analyse 2021 ein, dessen Ergebnis DKV Mobility sicherlich freut. Aber seien Sie ehrlich: Haben Sie das Ergebnis nicht erwartet? Etwa 50 Prozent der befragten Flotten bestehen aus Nutzfahrzeugen – traditionell sehr starke DKV-Kunden –, die andere Hälfte besteht aus Pkw.

Volkmar Link: Wir kommen aus der Nutzfahrzeug-Welt, das ist unsere Historie und da sind wir in Europa sicherlich die Nummer 1 und Deutschland ist unser Kernmarkt. Da haben wir eine gute Marktdurchdringung. Die Dataforce Tankkarten-Analyse bestätigt uns erstmals als deutschen Marktführer über alle Fuhrparkklassen hinweg. Das zeigt uns, dass wir unseren Kunden auch im Pkw-Segment genau die Versorgungslösungen bieten, die sie in Zeiten der Energiewende benötigen.

Das leuchtet aber doch ein. Denn ein Lkw-Fuhrpark hat ja meist auch eine Pkw-Flotte. Und die haben doch eh schon DKV als Tankkarte? Ist es dann überraschend?

V. Link: Mit dem Pkw-Flottengeschäft haben wir erst 2015 wirklich begonnen. Zuvor waren wir auf keiner Messe und hatten keine Flottenkunden adressiert. Wir mussten ein paar Rahmenbedingungen mit Lieferanten umstellen und sind durchgestartet. Und bereits zwei Jahre später haben wir den Autoflotte-Dienstleister Award für die beste Tankkarte gewonnen, 2019 haben wir das Triple vollgemacht. Und wir spüren gerade dieses Momentum mit den vielen Fuhrparkdienstleistern und Leasinganbietern im Markt. Wir sind bei den meisten gelistet und haben uns als markenunabhängige dritte Karte im Portfolio angeboten und bereits etabliert.

Ist es beim Pkw eher der Komfort für Fuhrparkleiter hinsichtlich Abrechnungen und bei den Nutzern sind es die Akzeptanzstellen?

V. Link: Genau, beides zählt. Und natürlich auch der Preis. Bei den großen Konzernen mit tausenden Fahrzeugen ist auch immer der Einkauf dabei, wenn es um Verträge geht, das macht nicht mehr die fuhrpark-

verantwortliche Person alleine. Die müssen auch sehr auf Wirtschaftlichkeit achten. Aber ich gebe zu, im Pkw-Bereich spielen Convenience, Netzgröße und Fahrerzufriedenheit eine Rolle, denn die verdienen damit nicht ihr Geld. Aber in der Lkw-Branche geht es um Leben oder Sterben, ob Du richtig tankst oder nicht. Das ist bei deren Geschäftsmodell systemrelevant.

Wie viele Tankstellen deckt die DKV-Tankkarte ab?

V. Link: Wir nehmen im Jahr in Europa etwa 5.000 neue Tankstellen in unser Netz auf. Aktuell sind es rund 13.800 Tankstellen in Deutschland. Neue Anbieter sind immer gesprächsbereit, denn sie wollen Traffic an ihren Zapfsäulen – egal ob Benzin, Diesel, Strom, LPG, LNG oder CNG. Haupthürde – sofern es eine gibt – ist oft die technische Anbindung.

Welche potenziellen Kunden sind für DKV Mobility interessant?

V. Link: Wir nehmen jeden ab einem Fahrzeug auf. Anzahlmäßig haben wir den größten Zulauf bei Flotten mit weniger als 50 Fahrzeugen. Das Volumen läuft aber bei den großen Kunden, das ist klar. Und es macht Spaß zu sehen, dass wir auch bei den großen, die auf Wirtschaftlichkeit Wert legen, zulegen. Wir haben ein Konzept geschaffen, das alle Flottengrößen berücksichtigt und wir diese mit allen Kraftstoffen versorgen können – und ganz besonders neuerdings auch mit Strom. Das Stromthema wird gerade gehypt, die Politik hat die Grundlagen mit der niedrigeren Firmenwagensteuerung und dem Hinweis aufs Verbrenner-Ende geschaffen.

Wie macht sich das Elektroauto-Thema in den Gesprächen mit Bestandskunden und potenziellen Kunden bemerkbar?

V. Link: 48 von 50 Gesprächen drehen sich um die Elektromobilität. Und der Schmerz bei den Flottenverantwortlichen ist da oft groß.

Hat DKV Mobility eine Einpreisstrategie oder Preisdeckelung an allen Ladesäulen?

V. Link: Nein. Das haben wir nicht. Wir haben auch Stand heute noch ein heterogenes Pricing der Partner wie beim Tanken. Die Firmen, die wirklich auf die Kosten gucken, lassen das Thema Stromer/Phev aktuell oft noch sein. Die, die es zulassen, achten häufig nicht so sehr auf die Preise, da meistens im Büro oder zuhause geladen wird, wo es günstig ist, und die ein paar Mal an der Autobahn laden, fallen nicht so ins Gewicht.

Das heißt, ich weiß nicht, wie viel ich an der jeweiligen Stromsäule bezahle?

V. Link: Doch, das wird in der App angezeigt. Es ist aktuell so, dass wir in dem E-Roaming-Netzwerk an die Tarife und die Tarifmodelle der Anbieter gebunden sind, zeitbasiert, Kilowattstunden-basiert, mit Grundgebühr und ohne. Das weisen wir transparent aus. Wir haben in Deutschland Hunderte von Anbietern für Strom, die wir in unserer DKV +CHARGE CARD konsolidieren und anbieten. Damit decken wir etwa 95 Prozent der Infrastruktur ab. Und natürlich schaffen wir es jetzt auch, bessere Preise mit den Anbietern zu verhandeln. So dass mit unserer Karte der Strompreis oft besser ist als mit anderen Karten und teils sogar günstiger als mit der des Energieversorgers.



Mobiles Bezahlen beim Benzin- und Diesel-Tanken gibt es seit geraumer Zeit, auch DKV bietet es an. Auf dem Smartphone läuft gerade die Bertha-Tank-App

Wie viele Ladepunkte haben DKV Mobility-Kunden derzeit?

V. Link: 50.000 Ladepunkte sind es in Deutschland, über 200.000 in Europa. Und genau das ist ein wichtiger Punkt – viele Lademöglichkeiten und für einige noch wichtiger: eine Abrechnung. Und dabei ist es egal, ob Strom oder Benzin getankt wird – beim Plug-in-Hybrid – und die Fuhrparkleiter wollen auch die Aufschlüsselung vom Laden zuhause und im Büro. Wir haben daher ein integriertes System aufgebaut, bei dem wir alles übernehmen. Also auch beispielsweise den Strom zuhause direkt an den Firmenwagenfahrer zurückerstatten und der Fuhrparkleiter bekommt eine Rechnung, inklusive Laden, Tanken, Waschen etc.

Wie regelt DKV das mit der Kilometererfassung nach dem Laden?

V. Link: Wir haben noch eine Tank-App und eine Strom-App und die führen wir nun beide zusammen und dort kann auch der Kilometerstand beim Laden eingegeben werden, wenn es gewünscht ist. Bei uns ist das in Kürze möglich und die Kunden schätzen das.

Wie löst es DKV mit dem Kilometerstand, wenn der Fahrer (eines Poolwagens) eine RFID-Ladekarte zur Authentifizierung an der Säule nutzt?

V. Link: Dann muss es manuell im DKV Cockpit nachgepflegt werden. Aber das Poolfahrzeug-Thema ist kleiner und diese Lücke bekommt man in Kürze auch nicht geschlossen. Wir müssen uns mit den technischen Gegebenheiten unserer Lieferanten arrangieren. Wenn es kein Terminal zur Eingabe gibt, gibt es diese Daten nicht.

DKV hat angekündigt, bis 2023 klimapositiv zu agieren.

V. Link: Korrekt – und wir wollen Klimaneutralität in unserer Branche pushen. Lead in Green heißt unsere dazugehörige Zielsetzung, mit der wir bis 2030 unsere Kunden dabei unterstützen, die CO₂-Intensität um 30 Prozent im Vergleich zu 2019 zu senken. Und unser Purpose lautet: To drive the transition towards an efficient and sustainable future of mobility. Das ist bei uns fest verankert.

Erhalten Kunden, die ausschließlich Ladekarten haben, einen Nachlass pro Karte?

V. Link: Der Ruf nach einer reinen Ladekarte ist noch nicht da. Die Kunden brauchen aber nicht nur Ladekarten, sondern eben auch eine Karte, die gleichzeitig Fahrzeugwäschen ermöglicht, fürs Parken genutzt werden kann und unter Umständen auch Mautgebühren übernimmt.

Wären nicht „DKV-Flagship-Places“ an neuralgischen Punkten eine Idee, um „grün agierende“ Flotten zu umwerben? Dort gibt es Öko-Strom, grünen Wasserstoff und Bio-CNG in Kombination mit Besprechungsraum, Mini-Catering, Toilette etc.

V. Link: Eine eigene Infrastruktur ist bei uns nicht angedacht. Aber um nochmals auf den Punkt Anreiz zu kommen: Wir haben die NGO-Karte, die gemeinnützige Unternehmen gebührenfrei erhalten. Das ist eine Karte zum Tanken und Laden und wenn herkömmlicher Kraftstoff im Fuhrpark getankt wird, wird das von uns zu 100 Prozent kompensiert. Zudem werden fortan alle Karten von PVC auf PETG umgestellt. Das verursacht 42 Prozent weniger CO₂-Emissionen pro Karte.

Das Bezahlen an den Tankstellen ändert sich auch seit geraumer Zeit. Was hat DKV da zu bieten?

V. Link: Remote Mobile Payment oder DKV App & Go nennen wir das. Seit 2019 sind wir Minderheitsgesellschafter bei PACE und nutzen deren cloudbasierte Connected Fueling Plattform. Seit gut einem Jahr haben wir die Pilotphase verlassen und in Deutschland rund 1.000 Tankstellen angebunden. Der große Vorteil: Man spart sich den Gang in die Tankstelle und bezahlt am Smartphone an der Säule. Wir starten jetzt in den Niederlanden, Belgien und Italien.

Einen Zeitvorteil bieten diese Apps ja nur, wenn eine Schlange an der Kasse ist. Denn die Apps arbeiten teils langsam und bereits vor dem Tanken muss der Prozess gestartet werden.

V. Link: Aber der Markt fragt es nach, er ist interessiert und akzeptiert, dass es ein weiterer Weg ist, der noch nicht immer und überall reibungslos läuft.

Herzlichen Dank, Herr Link, für Ihre Zeit.

Michael Blumenstein