

Wie laden kleine Flotten?

Altan Çörekçi hat als Antwort Zahlen parat. Der Deutschlandchef von Fleetcor kennt rund 45.000 B2B-Kunden und deren Tank- und Ladeverhalten.



Fotos: Fleetcor

Die App wird oft genutzt, die Karte dann zum Bezahlen aber auch.

Große Flotten präsentieren – nicht ohne Stolz – ihre Umstiegsquoten, die den Wandel vom Verbrenner zum Stromer dokumentieren. In den kleinen Strukturen jener, die für das Gros der Flotten stehen, sind die Motive für den EV-Umstieg indes vielfältig. „Bei den großen Fuhrparks sind es oft die Effizienz oder die Umweltvorgaben, die für den Wandel sorgen, bei den kleinen ist es oft der Wunsch eines Entscheidungsträgers, der selbst an Stromern gefallen findet“, erklärt Altan Çörekçi. Der Vertriebsprofi ist seit acht Jahren bei Fleetcor und verantwortet neben dem Deutschlandgeschäft, das rund die Hälfte der Kundschaft in insgesamt elf Ländern abbildet, auch die Weiterentwicklung der Gruppe bei den EV-Themen. Er ist Vice President & General Manager Fleetcor Europe.

Von Shell die B2B-Kunden

Fleetcor Deutschland ist eine 2014 gegründete Tochtergesellschaft des Zahlungsdienstleisters Corpay, zu dessen Pool seit 2022 unter anderem Plugsurfing gehört. 2014 übernahm man das Tankkartengeschäft als Reseller von Shell und das Portfolio an kleinen Firmenkunden und Mittelständlern dazu. Rund 45.000 B2B-Kunden zählt der Kundenstamm mit 200.000 Nutzern, was eine durchschnittliche Fuhrparkgröße von weniger als fünf Einheiten bedeutet.

Beim Blick auf das Tank- und Ladeverhalten der Fleetcor-Kunden zeigt sich zunächst ein Nachholbedarf beim Thema EV. Denn der Anteil von Lade- zu Tankkarten liegt momentan bei 20 zu 80. Aber die Tendenz ist hier laut Çörekçi „stark in Richtung Laden steigend“. Damit werden Themen wie die Mehrwertsteuerrückerstattung bei Ladevorgängen im Ausland wichtiger (siehe Autoflotte 6/7 2025, S. 70). Der Partner von Fleetcor, der dies für Benzin- und Dieselrechnungen übernimmt, könnte auch an den Ladepunkten im Ausland aktiv werden, allerdings gibt es hier noch Nuancen, die erst noch für das automatische Abrechnen ausdefiniert werden müssen, erklärt der Manager. Daran wird gerade gearbeitet.

App und Karte zugleich

Bei den kleinen Flotten ist die Plastikkarte (oder der Travelcard-EV-Chip) als Zahlungsmethode weiterhin sehr beliebt, berichtet der Fleetcor-Manager. So nutzen zwar viele Kunden App-Lösungen für die Routenplanung oder für den Preisvergleich, zücken dann aber an der Ladesäule immer noch die physische Karte. Extras wie die Autowäsche können momentan

indes noch nicht über die Fleetcor-Ladekarte abgerechnet werden, was wiederum am mangelnden Bedarf liegt. „In nur zehn Prozent der Transaktionen wird neben dem Laden oder Tanken ein zweites Produkt mit der Karte bezahlt“, erklärt Çörekçi.

Wenn also nur ein Fünftel der Kunden eine Karte fürs Laden braucht, was könnte dann die anderen kleinen und mittelgroßen Fuhrparks davon überzeugen, Lust auf die Elektrifizierung zu bekommen, wenn sie doch momentan noch wenig Druck seitens der Nachhaltigkeitsberichte verspüren? Çörekçi Antwort: Planbarkeit. Verlässliche Leitlinien und Förderprogramme würden hier für Schwung sorgen, ist er überzeugt.

Fleetcor wiederum trage seinen Teil dazu bei, indem die Aufschläge für die EV-Flottenverwaltung trotz deutlicher interner Mehrkosten für den Kunden moderat ausfallen. RS



Altan Çörekçi ist Vice President & General Manager Fleetcor Europe.