

Sauber gemacht

Ben Fleet Services will Flottenverantwortlichen das Arbeitsleben simpel gestalten. Das Berliner Start-up hat gerade mit der Vor-Ort-Fahrzeugreinigung begonnen. Wir sprachen mit dem Geschäftsführer Axel Kalisch.



Foto: Michael Blumenstein/Autoflotte

Bis zum Jahresende soll das Team um Axel Kalisch aus 20 Kollegen bestehen

Wenn sich neben der Automobilbranche eine weitere wandelt, ist es der Strommarkt. Energieversorger wie die EnBW sind beim Ausbau der Ladeinfrastruktur in Fuhrparks vorn dran. Sie wollen aber zusätzlich mit neuen Services in artfremden Bereichen dauerhaft in den Flotten aktiv bleiben. Ben gehört zu dieser Strategie.

Im Moment kann ich über die Ben-Plattform Fahrzeugwäschen buchen. Reicht dies als Dienstleistung, um sich im Flottenmarkt zu etablieren?

Axel Kalisch: Die Entscheidung, mit der Fahrzeugreinigung als Dienstleistung zu starten, war eine bewusste und geht auf

eine Marktanalyse zurück. Am Anfang kam die EnBW zu unserem Start-up-Entwickler Bridgemaker mit der Idee, selbst eine Marke im Bereich der vernetzten Mobilität aufbauen zu wollen. Als Zielgruppe wurden Flotten mit zehn bis 100 Fahrzeugen anvisiert. Nach einer Bedarfsanalyse kam die Idee auf, mit dem Thema Fahrzeugreinigung zu starten und die neue Marke Ben zu etablieren.

Wie kann man sich die Rollenverteilung dabei vorstellen? Ist die EnBW der oft zitierte Tanker und Ben das schnelle Beiboot?

Kalisch: Wir von Bridgemaker unterstützen eigentlich den Mittelstand bei der Digitalisierung von Geschäftsmodellen. Sprich, wir entwickeln und validieren Konzepte und bringen diese mit dem Partner auf die Straße. Die EnBW ist seit Jahren mit einem eigenen Innovationsmanagement aktiv und kam mit dem Vorschlag, ein Start-up für ihren Kernbereich Corporate Innovation zu entwickeln. Daraus resultierend haben wir innerhalb eines Jahres Ben konzipiert und im Januar gelauncht.

Was prädestiniert gerade die Fahrzeugreinigung für den Einstieg?

Kalisch: Wir haben uns den Markt angeschaut und festgestellt, dass es in gewissen Flottensegmenten ähnlich wie im Carsharing wenige Besitzer und viele Nutzer gibt. Hier sind Dienstleister gefragt, die die Arbeit des Flottenbetreibers vereinfachen. Bei uns heißt das, wir kümmern uns um die Vor-Ort-Fahrzeugreinigung. Bei Pkw-Kunden innen und außen, bei Lkw nur innen.

Wie groß ist der Kundenstamm bereits?

Kalisch: Im Moment haben wir gut 60 Flottenkunden, die allesamt im Großraum Berlin zu Hause sind, da wir bislang den Vor-Ort-Dienst nur hier mit unseren Partnern anbieten. Aber mit Interessenten aus anderen Städten wollen wir gemeinsam expandieren.

Das heißt, die Fahrzeugreinigung führen sie nicht selbst aus?

Kalisch: Die Flotten buchen über die Ben-Plattform ihre Fahrzeugreinigung und wir vermitteln an unsere lokalen Partner. Diese qualifizieren wir und sorgen dafür, dass die Termine eingehalten werden und die Qualität stimmt. Deshalb wächst mit dem Kundenstamm auch das Netzwerk an Partnern.

Greifen Sie beim Kundenstamm auf EnBW-Kunden zurück?

Kalisch: Nein. Die EnBW ist in unserem Beirat vertreten. Bei der Geschäftsentwicklung agieren wir autark und bauen unseren eigenen Vertrieb auf. Bei der Kundenakquise helfen neben Google oder Facebook die klassischen Wege wie Pressearbeit oder die Kaltakquise per Telefon.

Das Team ist im Moment noch übersichtlich, das heißt sie greifen auch selbst zum Hörer?

Kalisch: Ganz genau. Wir sind momentan zu fünft, so dass Start-up-typisch jeder alles macht. Ich rufe also auch potenzielle Flottenkunden an und lerne jeden Tag die Besonderheiten der Branche kennen.

Was lernt man dabei über die Fuhrparkbranche?

Kalisch: Nun, wir lernen vor allem, wo es Bedarf nach professionellen Dienstleistungen gibt. Deshalb entwickeln wir das Rollout neuer Ben-Features stets am Feedback der Kunden. Als Nächstes kommt die Schadens- und Zustandsdokumentation hinzu. Später sollen unsere Partner auch die Flüssigkeitsstände und den Reifendruck vor Ort checken. Auch Smart Repair steht auf unserer Liste.

Welches Feedback geben die ersten Fuhrparks zum Service ab?

Kalisch: Die Kunden erwarten drei Dinge: Verfügbarkeit, Verlässlichkeit und Qualität. Unser Vorteil ist, dass die Kunden sehen, dass wir effizient und kostengünstig arbe-

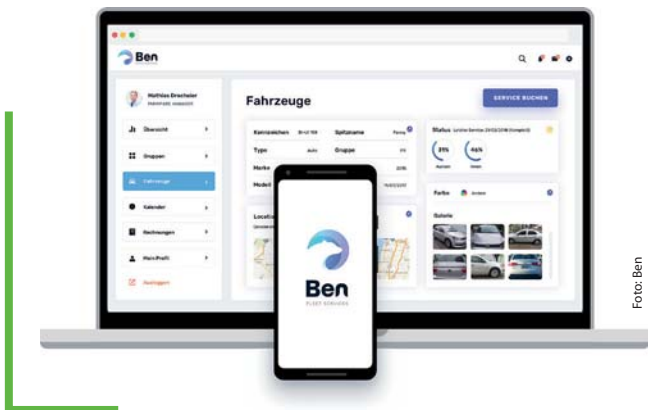


Foto: Ben

ten. Dabei sind wir immer wieder überrascht, wie wenige Kunden überhaupt wissen, dass man seine Flottenfahrzeuge vor Ort und ohne Wasser reinigen lassen kann. Zudem sind wir bei den Kosten transparent. Gezahlt wird pro Reinigung, ganz ohne monatliche Fixgebühren oder Mindestnutzungsmengen.

Sie sprachen die nächsten Schritte bereits an. Vom Service der Fahrzeugreinigung zum Erstellen des aktuellen Zustandsberichts eines Fahrzeugs ist es ja recht simpel.

Kalisch: Das baut natürlich aufeinander auf. Unser Herzstück ist das Online-Tool mit der kompletten digitalen Dokumentation zum Fahrzeug und zur Flotte. In der Tiefe bietet das im Moment keiner in dem Bereich. Wir wollen den administrativen Aufwand der Flottenmanager vereinfachen und minimieren. Bei uns kann man sofort seine Flotte einsehen mit den Fotos, die den Zustand darstellen etc. So kann der Fuhrparkverantwortliche schnell einen Überblick bekommen. Im Grunde eine einfache Lösung, die viel Arbeitszeit spart.

Die Dienstleistung selbst führen Partner in ihrem Auftrag durch. Könnte Ben selbst zum Partner für andere werden?

Kalisch: Wir sind da absolut offen. Es ist natürlich denkbar, dass wir bei anderen Flottenmanagementsystemen eingebunden werden als Dienstleister für Reinigungen. Es ist alles eine Frage der Umsetzbarkeit. Auf jeden Fall wollen wir weiter wachsen. **Vielen Dank für das Gespräch, Herr Kalisch.** *Interview: Rocco Swantusch*

Die Ben-Plattform ist übersichtlich, weil aufs Nötige reduziert. Das soll die Bedienung optimieren und den Zeitaufwand für die Fuhrparkmanager minimieren



Im Rückblick bestens gefahren.

Oft erfahren Fuhrparkmanager erst am Ende ihres Leasingvertrags, ob sie dem richtigen Partner vertrauten. Besonders dann, wenn sich nutzungsbedingte Steinschläge plötzlich zu teuren Lackschäden verwandeln.

Mit den Qualitätssiegeln „Die Faire Fahrzeugrücknahme VMF“ und „Die Faire Fahrzeugbewertung VMF“ sind Sie auf der sicheren Seite. Denn Sie kennen schon vor Vertragsbeginn die günstigen Bedingungen, zu denen Ihre Fahrzeuge am Ende zurückgenommen und bewertet werden. Fair, wirtschaftlich und transparent.



www.vmf-fuhrparkmanagement.de

Deutsche Leasing

ALD
Automotive

ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

MOBILITY CONCEPT

Preferred Partner des VMF

PS Team