

E-Paper

# about **FLEET** event

DER UNABHÄNGIGE FACHEVENT FÜR SCHWEIZER FLOTTENBETREIBER

Mittwoch, 8. November 2017  
Umwelt Arena Spreitenbach







# about FLEET event

Herzlichen Dank an alle Teilnehmer,  
Sponsoren, Importeure und Aussteller!

## Sponsoren



## Importeure



**RAM**



## Aussteller



Daimler Fleet Management





Von links: Alice Merki, Natalie Amrein, Juan Doval, Jasmin Eichner, Rafael Künzle, Arzu Cucchiara, Giuseppe Cucchiara, Vanessa Bordin, Erwin Kartnaller, Skender Hajdari.



**aboutFLEET Event – der unabhängige Fachevent für Schweizer Flottenbetreiber.**  
4. Ausgabe

**Anschrift Verlag & Redaktion**  
A&W Verlag AG  
Riedstrasse 10, 8953 Dietikon  
Telefon +41 43 499 18 99  
info@aboutfleet.ch, www.aboutfleet.ch  
www.aboutfleet.ch/event2017

**Herausgeber**  
(Helmuth H. Lederer, 1937–2014)

**Verwaltungsratspräsident**  
Peter Affolter  
paf@auto-wirtschaft.ch

**Geschäftsführer**  
Giuseppe Cucchiara  
gcu@auto-wirtschaft.ch

**Chefredaktor**  
Erwin Kartnaller  
ek@auto-wirtschaft.ch

**Verkaufsleitung**  
Jasmin Eichner  
je@auto-wirtschaft.ch

**Grafik/Layout**  
Skender Hajdari

**Bilder:** Erwin Kartnaller, Rafael Künzle, Mario Borri, Skender Hajdari

© 2017 A&W Verlag AG. Alle Eigentums-, Verlags- und Nachdruckrechte bei A&W Verlag AG. Der Vertrieb sowie die Wiederverwendung des Inhalts sind nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags erlaubt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen.

**Offizielles Mitteilungsorgan des**



**D**er aboutFLEET Event ist in der Schweiz die wichtigste Plattform für Flottenbetreiber, hier trifft sich, was Rang und Namen hat. Diese Feststellung kommt nicht von uns, was zugegebenermassen naheliegender wäre, sondern wurde von zahlreichen Teilnehmern am 12. aboutFLEET Event geäussert. Von uns, und wir sprechen damit zweifellos im Namen unseres gesamten Teams und des A&W Verlags, kommt: Diese Wahrnehmung freut uns riesig, weil es unserem dauerhaften Bestreben, der Branche eine lebendige Plattform zu sein, immer wieder von Neuem den Ansporn liefert. Wir wollen uns als Ihr Wegbegleiter verstanden wissen, der Sie mit wichtigen Informationen versorgt und Sie damit wirkungsvoll in Ihrer Arbeit unterstützen kann. Wir wollen aber auch immer wieder aufzeigen, welche Faszination diesem verantwortungs- und anspruchsvollen Tätigkeitsfeld zu eigen ist.

Und so bekamen die Akteure der Branche am 12. aboutFLEET Event sinngemäss packende Kost vorgesetzt. Die Referenten griffen Themen auf, welche die Branche bewegen. Das zeigte sich hernach im Austausch unter den Teilnehmern. Sie hatten reichlich Gesprächsstoff, und bei dieser Austragung ohnehin mehr Zeit fürs Networking. Die Sponsoren und Aussteller, ohne deren aktives Mitwirken der Anlass eine wertvolle Grundlage verlieren würde, boten Einblicke in neuste Technologien, Dienstleistungen und Innovationen, welche geeignet sind, Flottenmanager und Fuhrparkbetreiber in ihrem Tagesgeschäft effektiv zu unterstützen. Gut vertreten waren einmal mehr die Importeure, welche ihre neuesten Fahrzeuge präsentierten. Vor dem Hintergrund des Dieselskandals und neuer CO<sub>2</sub>-Grenzwerte war ihr Rat bei den Flottenbesitzern gefragt denn je.

Im Hinblick auf den Gehalt dieser Veranstaltung ist es uns ein echtes Anliegen, allen Sponsoren, Ausstellern, Importeuren und Referenten ein Dankeschön auszusprechen. Die Tatsache, mit welchem Engagement sie sich einbringen, macht diesen Anlass so einzigartig. Und jetzt wünschen wir Ihnen spannende Momente beim Lesen dieses E-Papers.





Jasmin Eichner leitete den 12. aboutFLEET Event ein.



Tamara Sedmak moderierte den Anlass.

## 12. aboutFLEET Event: flotte Plattform, wie eh und je

*Der 12. aboutFLEET Event war wiederum ein voller Erfolg. Brennende Themen rund um die Mobilität zogen die 450 BesucherInnen in ihren Bann und sorgten für reichlich Gesprächsstoff, der die persönlichen Konversationen beim Networking regelrecht befeuerte. Wirtschaftliche wie auch politische Rahmenbedingungen standen im Fokus. Last but not least klopfte die Zukunft an die Pforte der Gegenwart: Die Vorboten der künstlichen Intelligenz lassen Entwicklungen erahnen, die Faszination wie auch Ängste auslösen können.*

Text: Erwin Kartnaller, Bilder: Rafael Künzle, Skender Hajdari

Jasmin Eichner zeigte sich in ihrer Einleitung höchst erfreut, wiederum so viele Gäste begrüßen zu dürfen. Schnell aber kam sie zur Sache und deutete den Teilnehmenden des 12. aboutFLEET Events an, was sie von diesem Anlass zu erwarten hätten. Sie riss die Themen und Fragen an, auf welche mit Hilfe hochkarätiger Referenten Antworten gegeben und Entwicklungen aufgezeigt werden sollten.

### Unverzichtbare Mobilität

Der Direktor von Handel Schweiz, Kaspar Engeli, machte deutlich, dass die Wirtschaft ohne Mobilität nicht funktionieren kann. Dies auch vor dem Hintergrund all der gewaltigen Entwicklungen und Strömungen, die sich abzeichnen. Die Positionierung auf der Wertschöpfungskette verändere sich laufend und werfe natürlich fortlaufend die Frage auf, wie man sein Unternehmen aufstellen solle. Engeli ermahnte insbesondere die Politik, die Wirtschaft in Ruhe zu lassen. Sie soll sich darauf beschränken, bestehende Gesetze durchzusetzen und Rechtssicherheit zu schaffen, statt laufend neue Paragraphen in einen ohnehin schon dichten Gesetzesdschungel zu setzen. Als völligen Quatsch







bezeichnete er das Erlassen von Verboten auf Vorrat. «Wer per se etwas verbietet, hemmt die Entwicklung und schadet der Standortqualität.»

**Energiegesetz – ein Bumerang?**

Andreas Burgener, Direktor von auto-schweiz, zeigte die Konsequenzen des neuen Energiegesetzes für den Strassenverkehr auf. Das Bemühen um die Reduzierung von CO<sub>2</sub>, so machte er deutlich, gehe zuweilen in die falsche Richtung. Burgener sieht denn auch den Antriebsmix als Zukunftslösung, zumindest kurz- und mittelfristig.

**Investitionssicherheit bewahren**

Sascha Corti, Technical Evangelist bei Microsoft Switzerland, veranschaulichte in einem bewegenden Referat, wohin die Reise in



Sachen Digitalisierung und Vernetzung geht. Corti verstand es, eine komplexe Materie sehr verständlich rüberzubringen und bewies dabei sehr viel Witz. Bei den Teilnehmern des aF-Events jedenfalls hinterliess er einen nachhaltigen Eindruck. Seine Ausführungen sorgten für viel Gesprächsstoff – Faszination und Ängste vermischten sich.

Patrick Bünzli, sfvv-Präsident, betonte, dass im Zusammenhang mit dem Energiegesetz klare Vorgaben vonnöten seien, um

die Marschrichtung aufzuzeigen und die Investitionssicherheit aufrecht zu erhalten. Der Verband selber wolle sich professionalisieren.

**Bewegende Momente**

Als prominenter Gast gab Fabian Cancellara zum Abschluss Einblicke in seine höchst siegreiche Zeit als Spitzensportler, zeigte die Nähe von Hochs und Tiefs auf, und wie der Erfolg damit verwoben ist. [www.aboutfleet.ch](http://www.aboutfleet.ch)





## Die Politik soll die Wirtschaft in Ruhe lassen

*Mit immer neuen Gesetzen und Verboten bremse die Politik die Wirtschaft aus. Damit müsse nun endlich Schluss sein, gerade auch in Bezug auf die Mobilität, ohne die eine funktionierende Wirtschaft unmöglich sei.*

Der Direktor von Handel Schweiz, Kaspar Engeli, legte glaubhaft dar, dass der Handel ohne Mobilität nicht funktionieren kann. Daran dürfte sich auch in Zukunft nichts ändern, im Gegenteil. Der Online-Handel boomt gewaltig und legt seit Jahren ungebrochen zu. Die Lieferkette wird damit anspruchsvoller, weil der Kunde die Ware fast ebenso schnell zu Hause haben will, wie wenn er direkt ins Verkaufsgeschäft geht. Die Transportbewegungen werden logischerweise zunehmen und die Logistik eine immer wichtigere Rolle spielen. Dies vor allem auch, weil der globale Handel eine ganz neue Dimension erreicht hat. Engeli rechnete vor, dass schon heute tagtäglich 40'000 Päckli aus China in die Schweiz geliefert werden.

Als ganz grosse Herausforderung der Zukunft sieht der Direktor von Handel Schweiz auch die



Kaspar Engeli, Direktor Handel Schweiz.

fortschreitende Digitalisierung: «Die daraus resultierende Datenflut zu handhaben, ist eine ganz gewaltige Herausforderung.» Gerade deshalb forderte Kaspar Engeli die Politiker auf, sich aus dieser Frage herauszuhalten. Sie sollen sich darauf beschränken, bestehende Gesetze durchzusetzen und Rechtssicherheit zu schaffen, statt laufend neue Paragraphen in einen ohnehin schon dichten Gesetzesdschungel zu setzen. Als völligen Quatsch bezeichnete er das Erlassen von Verboten auf Vorrat: «Wer per se etwas verbietet, hemmt die Entwicklung und schadet der Standortqualität.» Die Wirtschaft

habe ohnehin schon laufend damit zu kämpfen, sich die Frage zu stellen, wie man sein Unternehmen im Zeichen steten Wandels aufstellen soll. «Die Positionierung auf der Wertschöpfungskette verändert sich laufend. Darauf muss man sich einstellen können.»

Einige Grundpfeiler für den Erfolg eines Unternehmens sind aber auch in Zeiten des Wandels geblieben. «Qualität wird sich immer durchsetzen. Swissness ist nach wie vor ein ausgezeichnetes Label. Wissen teilen und Nischen suchen ist immer gut, dazu gehört dann auch die Diversifizierung.» ■

## Klimaziele – keine falschen Akzente setzen



Andreas Burger, Direktor auto-schweiz.

*Andreas Burgener, Direktor auto-schweiz, trat gewohnt wortgewaltig auf. Sein Thema waren die Auswirkungen des Energiegesetzes auf die Mobilität. Dass bereits Massnahmen getroffen worden sind, die den Klimazielen zuwiderlaufen, zeigte er einprägsam auf.*

Das CO<sub>2</sub>-Gehabe erinnere irgendwie an die dunkelsten Zeiten der Religion, als man die Menschen in den Griff zu kriegen versuchte, indem man ihnen bei blindem Gehorsam den Zugang ins Paradies versprach. Die heutigen «Erziehungsmethoden» bestünden aus Lenkungsmaßnahmen. «Es ist eine Frage der Zeit, bis erneut ein Reformator auf die Bühne tritt», prophezeite Andreas Burgener, just zu einem Zeitpunkt, an dem alle Welt Martin Luther und 500 Jahren Reformation gedenkt.

Der Direktor von auto-schweiz vergeudete keine Zeit und zeigte sogleich auf, wohin diese «Gläubigkeit» führen kann. Das Bemühen um die Reduzierung von CO<sub>2</sub>, so machte er deutlich, geht in die falsche Richtung. Nach dem Dieselskandal sinken die Zulassungen für Selbstzünder – absolut zum Nachteil der CO<sub>2</sub>-Ziele. Gleichzeitig steigt der Anteil der 4x4-Fahrzeuge auf mittlerweile gegen 50 %

– erneut absolut zum Nachteil der CO<sub>2</sub>-Ziele. Burgener sieht denn auch den Antriebsmix als Zukunftslösung, zumindest kurz- und mittelfristig. Und er präziserte: «Der Diesel bleibt nach wie vor die vorteilhafteste Antriebsvariante im Langstreckenverkehr. Auch Erd- und Biogas eignen sich für solche Fahrzeugeinsätze. Der Plug-in-Hybrid empfiehlt sich für Kurz- und Mittelstrecken, während die Rolle des reinen Elektrofahrzeugs zur Zeit ausschliesslich auf Pendlerstrecken zu sehen ist.»

Die Elektromobilität, so schätzt Burgener, hat in der Schweiz aber durchaus gute Chancen, weil die Fahrdistanzen innerhalb des Landes realistisch für eine Akkuladung seien. Um die Attraktivität zu steigern, müsse aber die Versorgungssicherheit (Ladestationen) erhöht werden, und um wirklich sauber zu sein, müsse der benutzte Strom aus erneuerbaren Energien stammen. ■



## Ein Blick in die automobiler Zukunft

Sascha Corti, Technical Evangelist bei Microsoft Schweiz, gab mit seinem Referat einen Einblick in künftige technologische Möglichkeiten, welche die Automobilbranche grundlegend verändern werden.

Sascha Corti sorgte mit seinem Referat «Technologische Innovationen und ihre Bedeutung für den Automobilmarkt» für ein Highlight beim diesjährigen about-FLEET Event. Als Technical Evangelist bei Microsoft Schweiz sei es seine Aufgabe, die frohe Kunde neuer Technologien zu verkünden, wobei viele Zuhörer neben Vorfreude auch Gänsehaut verspürt haben dürften, angesichts des enormen technischen Wandels, welcher der Automobilbranche bevorsteht. So erlaubt es die «vernetzte Fahrzeug-Plattform», Fahrzeuge künftig komplett zu vernetzen. Einen Schritt weiter wird der «Telematik and Vorhersage-Service» gehen, wobei die gesammelten Daten den Fahrzeugen Vorhersagen erlauben zu Themen wie der Fahrzeugwartung oder dem Strassenzu-



Sascha Corti, Technical Evangelist Microsoft Switzerland.

stand. Die Fortschritte des «Digital Life» werden gemäss Corti dazu führen, dass Fahrzeuge auf Augenhöhe mit dem Fahrer sprechen und dessen Kommandos selbständig ausführen, während die intelligente Navigation durch «car to car»-Kommunikation sich künftig selbständig ihren Weg bahnt. Für Gesprächsstoff sorgte Corti zudem mit dem Thema «Einsicht und Engagement», welches dazu führen wird, dass das Fahrzeug auf die Vorlieben des Fahrers reagiert, und ihm beispielsweise mittels App einen Sport-

modus im Fahrzeug installiert, sollte der Fahrer öfters flott unterwegs sein.

Cortis Vorhersagen beziehen sich keinesfalls auf ein fernes Zukunftsszenario. Bereits 2030 werden die Fahrzeuge zu 100 % vernetzt sein, 15 % der Autos autonom fahren und die Anzahl der E-Fahrzeuge wird sich verfünffacht haben. Um rund einen Drittel zurückgehen wird laut Corti hingegen der Anteil besitzgebundener Fahrzeuge, diesbezüglich prophezeit er dem Carsharing einen Boom. ■

## «Den Blick auf die Strasse nicht verlieren»

Im Interview mit Tamara Sedmak stand Patrick Bünzli, Präsident des sffv Rede und Antwort zu brennenden Themen, welche den Schweizerischen Fahrzeugflottenbesitzer-Verband beschäftigen.

*Tamara Sedmak: Herr Bünzli, was beschäftigte den sffv 2017?*

Patrick Bünzli: Die Wissensvermittlung stand auch dieses Jahr im Mittelpunkt. Weiter beschäftigte uns der Auftrag unserer Mitglieder, den sffv weiter zu professionalisieren. Dies wird auch im kommenden Jahr ein zentrales Thema sein. So denken wir beispielsweise über neue Statuten nach, und auch den Namen sffv werden wir überdenken.

*Energiestrategie 2050 ist in aller Leute Mund. Welche Erwartungen hat der Verband?*

Die Flottenmanager brauchen diesbezüglich in erster Linie klare Vorgaben, um auf das Energiegesetz entsprechend reagieren zu können.



Patrick Bünzli, sffv-Präsident.

*Der Abgasskandal ist ja vor zwei Jahren aufgedeckt worden. Hat sich dies in der Flottenbranche bemerkbar gemacht?*

Wir haben unsere Mitglieder zu diesem Thema befragt. Einige wechselten von Dieselfahrzeugen auf Benzinmotoren, wobei die Auswirkungen gering sind, was auch der Rückgang von lediglich zwei Prozent bei den Verkaufszahlen der Dieselfahrzeuge belegt.

*Wie sehen Sie die Chancen alternativ betriebener Flotten?*

Alternativ betriebene Flotten werden für kurze oder mittlere Strecken vermehrt Einzug halten. Weit mehr beschäftigt uns aber der Wandel vom reinen Flotten- zum Mobilitätsmanager, welcher rasant voranschreitet.

*Was wird 2018 auf den sffv zukommen?*

Trotz des technologischen Wandels in der Automobilbranche sollten wir den Blick auf die Strasse nicht verlieren, was durchaus wörtlich gemeint ist. Des Weiteren stehen viele interessante Themen an, wobei die Wissensvermittlung auch im kommenden Jahr im Fokus steht. ■



## «Offen für einen Fahrzeug-Partner»

Mit Fabian Cancellara durfte dieses Jahr ein ganz besonderer Gast beim aboutFLEET Event begrüsst werden. Im Gespräch mit Luca Prota blickte die Radlegende auf die Höhepunkte der Karriere zurück. Zudem verriet «Spartacus», was ihn künftig bewegt. Text: Rafael Künzle

Die Fanclub-Präsident Luca Prota das Gespräch mit Fabian Cancellara begann, brachte er das Publikum beim zwölften aboutFLEET Event mit einem Videorückblick auf die zehn grössten Erfolge der Radsportlegende in Stimmung. Dazu zählten Siege beim Radsportklassiker Paris-Roubaix, der Flandernrundfahrt, Etappensiege bei der Tour de France und natürlich das glanzvolle Karriereende 2016 mit einer Goldmedaille beim Zeitfahren an den Olympischen Spielen in Rio.

### Karriereende auf dem Höhepunkt

Ein Abgang, den Spartacus, wie Cancellara von Freunden und Fans genannt wird, sich selbst nie erträumt hatte. «In Rio warf ich zum letzten Mal die gesamte Erfahrung meiner 16-jährigen Profilaufbahn in die Waagschale. Die Leistungen in den Trainings waren gut, und da ich in Bern die Tour de France bewusst abbrach, konnte ich mich für Rio bestens erholen», so Cancellara über sein Erfolgsrezept. Natürlich sei das Ziel eine Medaille gewesen, mit einem Sieg rechnete aber selbst Spartacus nicht.

### Vielbeschäftigter Rad-Rentner

Weiter fragte Prota seinen Freund, ob er in seinem ersten Jahr als «Rad-Rentner» Zeit hatte, zu realisieren, was er geleistet habe. Zu Beginn sei es wie ein Film gewesen, ant-



Fabian Cancellara gab bereitwillig Auskunft.

wortete Cancellara, wobei er immer gewusst habe, dass das Leben trotz des Rücktritts weitergehe – und es ging weiter. 2017 stand für ihn im Zeichen eines Neubeginns. Zahl-

reiche Projekte, wie den Zürich Marathon, die «TriStar» Triathlon Serie oder «Chasing Cancellara» riss der Berner an. «Heute bin ich fast so oft unterwegs wie als Radprofi», resümierte Cancellara. Trotzdem sei das jetzige Leben nicht mehr mit jenem als Sportler vergleichbar. «Wenn ich früher von einem Rennen nach Hause kam, war ich gedanklich schon beim nächsten. Heute kann ich zuhause abschalten, und wenn dies nicht klappt, renne ich eine Runde ums Quartier oder setze mich aufs Rad.»

### Offen für einen Fahrzeug-Partner

Insbesondere die E-Bikes hätten es ihm und seiner Familie angetan. Für sein neuestes Projekt «Chasing Cancellara» holt der passionierte Rennrad-Sammler aber eines seiner rund 30 konventionell betriebenen Velos aus dem Keller, um mit seinen Teilnehmern ausgesuchte Etappen zu fahren. Dabei schätzt der 36-Jährige insbesondere den persönlichen Kontakt und stellt klar, dass Klasse für ihn über Masse geht. Und wie sieht die Beziehung der Radlegende zur Automobil-Welt aus? Welche Automarke er fährt, verrät Cancellara nicht. Er wies aber darauf hin, dass er für einen Fahrzeug-Partner offen sei.



Luca Prota (links) im Gespräch mit dem siegreichen Spitzensportler.





FCA Switzerland: von links: Albert Belluzzi, Arsim Gafuri und Diego Battiston, Salvatore Ragusa, Rico Helmrich und Dario Schöllkopf.



Infiniti: Sergio Sorrentino.



Renault Suisse: Reinhold Turati, Roger Witschi und René Wartmann.



Ford Schweiz: Werner Huber.



Hyundai Suisse: Mischa Giger (l.) und Jennifer Arn.





Opel Suisse von links: Ralf Ulmann, Roger Guerdi, Michael Kienast und Cécile Jann, Marc Duflon, Atma Jungbador, Lukas Hasselberg und Thomas Fenzling.



Volvo Cars Schweiz von links: Mauro Zanello und Karin Ramseyer, Andreas Stuber und Andrea Coscia.



AGT Europe Automotive Import SA: Maurizio Costa und Arthur Schnyder.



Honda Suisse: Rolf Leiser und Daniel Venzin.



SEAT (AMAG): Christoph Enderli.





Nissan Schweiz von links: Christoph Krienen und Piero Imbrogno, Vincent Briod und Martin Achermann.



Audi (AMAG): Marcus Requejo.



Škoda (AMAG): Giuseppe Romano (verantwortlich VW NFZ) und Isabelle Deville.





BP: Simon Böhler, Walter Loa, Snezana Asceric, Flavio Caggiula.



AkzoNobel: Amedeo Bonorva, Giuseppe Ciappa.



Riwax: Patrick Ryser, Roland Meyer.



Eco-Drive: Reiner Langendorf, Cornelia Tignonsini.

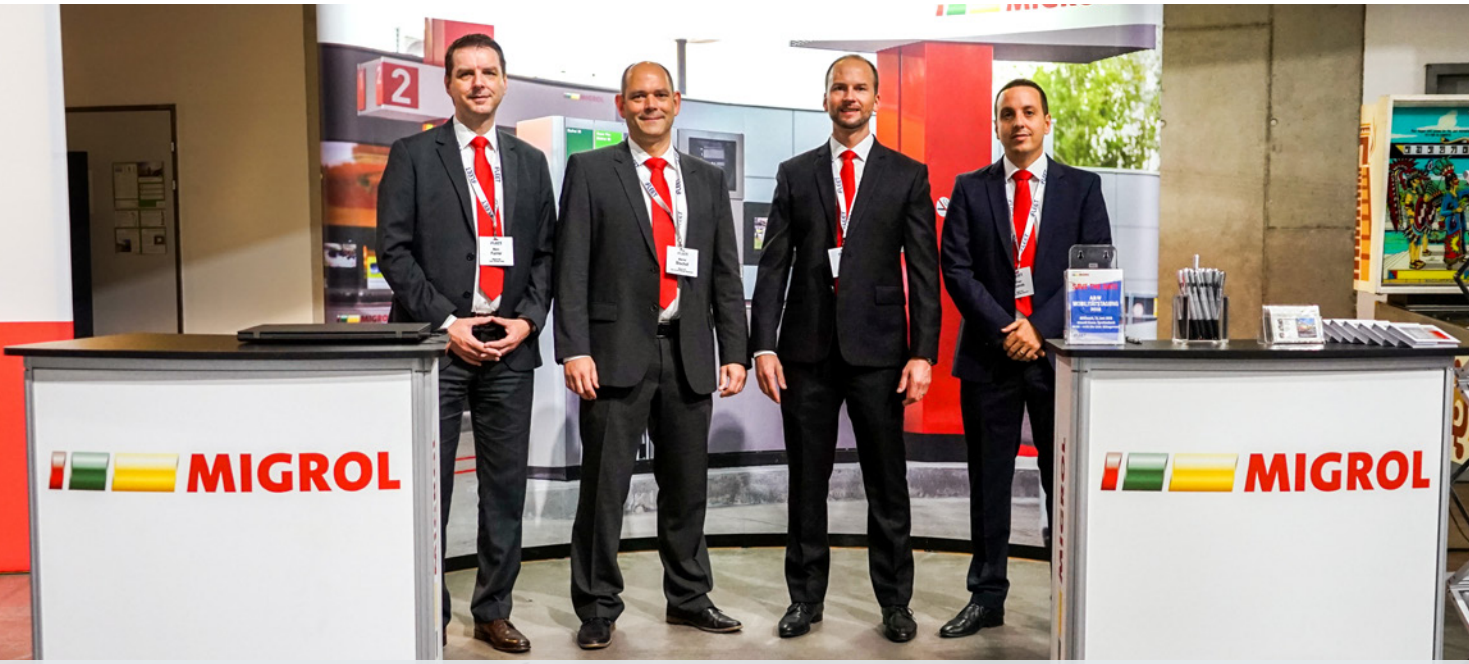




MSS Holding AG: Aldo Faglia, Wolfgang Reishofer, Fabrizio Fraraccio.



Continental: Thomas Knecht, Daniel Vencov, Beat Studer, Kevin Jung.



Migrol AG: Marc Furrer, Marcel Bischof, Sandro Chiesa, Diego Cuevas.





Socar Energy Switzerland: Ralf Schilken, Marcel Renggli, Martial Bulliard, André Widmer, Markus Hadorn.



Allianz Suisse: Sisera Alessandro, Hermsdorf Manya, Bünzli Patrick, Maurice Wasem, Lemmel Christian, Gallo Vittorio, Kamber Christoph, Kamber Cornelia, Bray Massimiliano.



Automotive Repair Network ARN: Thomas Wyss, Florian Stähli, Patrizia Santarsiero, Gonzalo Alonso, Thomas Nussbaum, Roberto Leucci.



Quality1: Marco Monaco, Matthias Odermatt.





Abacus Research: André Huber, Tobias Meyer.



Kyburz Switzerland AG: Fabienne Senn, Hanspeter Wepfer.



Apollo Vredestein: Thomas Häusler, Felice Di Paolo.



Carauktion AG: Daniel Hablützel, Anja Klorek, Remo Capeder, Nadine Zimmermann.

**«Weisswurst-Auktion»**

Am Stand der Carauktion AG hatte man sich etwas besonderes einfallen lassen. Die Besucher konnten Getränke und Esswaren ersteigern – all dies zu einem guten Zweck. Remo Capeder konnte am Schluss freudig verkünden, dass auf diese Weise 378 Fr. zusammengekommen sind. «Dieser Erlös wird von uns verdoppelt und der Gesamtbetrag von 756 Fr. dem Behindertensport (PluSport) gespendet», liess er verlauten.





Carglass Schweiz AG: Smail Suljic, Reinaldo Colaço, Stefan Kerekes, Antje Lehmann, Sophie Groisne, Alexander Bleuel, Ricardo Wälti.



Pirelli Tyre (Suisse) SA: Gianmaria Dolci, Cristian Sina, Iginio Cangero, Filippo Covello.



auto i-dat ag: Wolfgang Schinagl, Andrej Boskovic.





Daimler Fleet Management / Athlon: Urs Manconi, Patrick Gelly, Florian Scala, Ivan D'Alessandro, Bettina Thuminger, Jochen Hambach, Patric Scazzari.



Sortimo: Martin Jungi, Reto Schuler, Jasmin Eichner, Lukas Ernst, Benjamin Schaad.

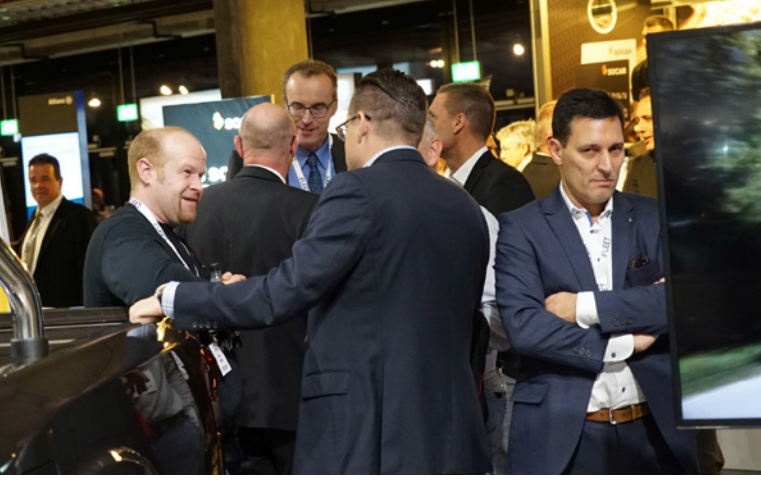




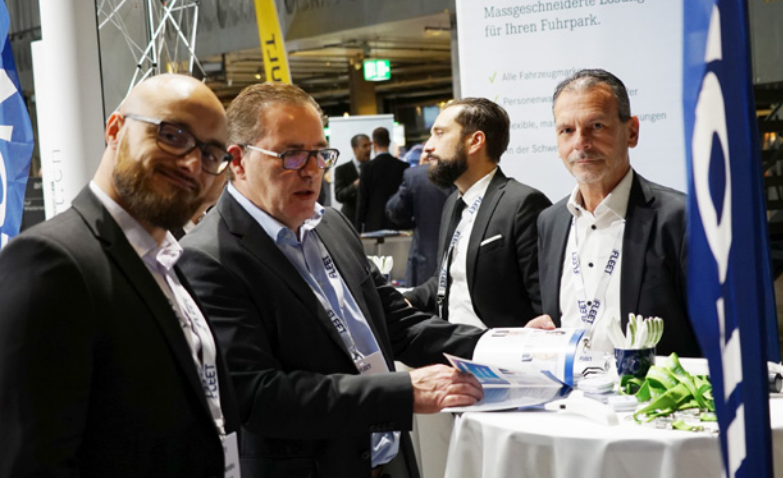












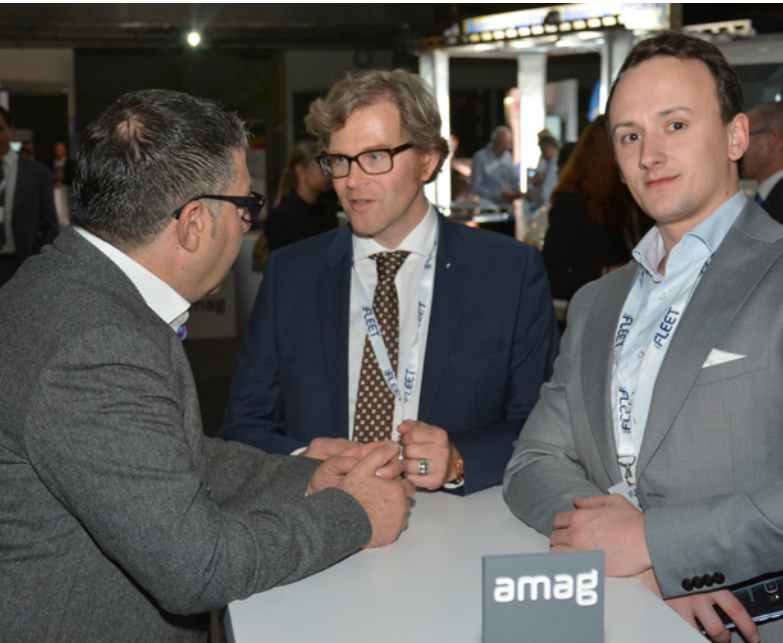


















# «Fossile Antriebstechnologien wird es noch lange geben

Die Mineralölgesellschaften sind in mehrfacher Hinsicht vom Ruf nach neuen Antriebstechnologien betroffen. Wie schätzen sie die Lage ein, worauf liegt der Fokus beim Zukunftsgeschäft? Flavio Caggiula von BP Switzerland äussert sich zu diesem Thema.



**Konkret: Wie kann der Flottenbetreiber profitieren?**

Wer eine BP Tankkarte einsetzt, ist in der Schweiz an rund 350 BP und als Routex Partner an über 260 Eni-Stationen willkommen. Zusätzlich stehen 18'000 Akzeptanzstellen in 29 Ländern Europas zur Verfügung. Die Auswertungen pro Karte geben dem Flottenmanager Gewähr, alles im Griff zu haben.

**Wie stellt sich BP auf den Ruf nach neuen Antriebstechnologien ein?**

Fossile Antriebstechnologien wird es noch lange geben, sie werden sparsamer und stellen höhere Anforderungen an die Treibstoffqualität. Als Lieferant von Qualitätstreibstoffen spielt BP weiterhin eine entscheidende Rolle, wenn es um die Schadstoffminimierung und die Treibstoffeffizienz geht.

**Wo sehen Sie in diesem Umfeld Ihre Rolle,**

**aboutFLEET: BP und das Flottenwesen. Wo ergeben sich hier die Schnittstellen?**

**Flavio Caggiula:** Stand früher das bargeldlose Tanken mit Monatsrechnung im Vordergrund, benötigt ein Flottenmanager heute die Transaktionsdaten beinahe in Echtzeit, um bei Bedarf sofort korrigierend einzugreifen. Effiziente Kartenverwaltung, die Auslotung von Sparpotenzialen und Sicherheitsaspekte sind zentral.



Flavio Caggiula,  
Cards Manager  
BP Switzerland

**wie sieht Ihr Zukunftsgeschäft aus?**

BP unterstützt den Weg in eine emissionsärmere Zukunft, flüssige und gasförmige Treibstoffe sind dabei wichtig. Sieht man die Prognosen für den weltweit steigenden Bedarf an Primärenergie für Treibstoffe, wird deutlich, dass Alternativen zu Öl und Gas stark wachsen, doch fossile Energieträger im Jahr 2035 noch über 75 % davon abdecken.

**Was raten Sie Flottenbetreibern im Zuge dieses Wandels, der sich da abzeichnet?**

Eine Flotte selber betreiben, ist aufwendig. Die Wahl des Fahrzeugs, dessen Ausstattung und Motorisierung sind für Lenker emotionale Angelegenheiten. Ein Flottenbetreiber muss sich intensiv mit Autothemen befassen und/oder Expertenrat einholen. Hier spielen Leasing-Provider eine zentrale Rolle.

**Wie ist Ihr Eindruck vom aF-Event, wie würden Sie seine wichtigste Funktion umschreiben?**

Der Event bietet Flottenverantwortlichen eine bedeutende Plattform. Diese können an einem Tag mit allen Anbietern in Kontakt treten, Erfahrungen austauschen und spannenden Referaten beiwohnen. Der Termin ist immer dick in meiner Agenda eingetragen. ■

Sparpotenziale erkennen und Gesamtbetriebskosten senken – mit den BP Online Services

Mit den BP Online Services behalten Sie Ihre Flottenausgaben stets im Griff. Detaillierte Berichte zu Treibstoffverbrauch, Kartennutzung und Einkäufen pro Karte und Fahrer helfen Ihnen, Sparpotenziale zu erkennen und diese gezielt zu nutzen.

Profitieren auch Sie von den benutzerfreundlichen Online Tools und nutzen Sie die aussagekräftigen Daten zur Senkung Ihrer Betriebskosten.

Mehr auf [bpplus.ch](http://bpplus.ch)





# Der Fahrer ist ein entscheidender Faktor

Mit einer vorausschauenden und bedachten Fahrweise lässt sich enorm viel Treibstoff sparen. Gerade im Flottenbetrieb mit hohen Laufleistungen kann damit auch viel Geld gespart werden. Was alles drinliegt, erklärt Reiner Langendorf, Geschäftsführer der Quality Alliance Eco-Drive.

**ecoDRIVE®**  
clever fahren

**aboutFLEET:** *Neue Fahrzeuge werden immer sparsamer. Kann man da mit EcoDrive noch was rausholen?*

**Reiner Langendorf:** Ja, ganz klar. Entscheidend sind nach wie vor die Autofahrer und -fahrerinnen. Mit Voraussicht, Abstand, Rollenlassen, richtiger Gangwahl und Gasbedienung haben auch die neusten Fahrzeuge ein grosses Potenzial zum Treibstoffsparen.

*Und Assistenzsysteme sind ebenfalls ein Thema. Diese helfen beim Sparen?*

Richtig, Assistenzsysteme wie z. B. Tempomat, Start-Stopp-System und Reifendruck-

kontrolle unterstützen die Fahrerinnen beim Sparen. Leider zeigt eine kürzlich veröffentlichte bfu-Studie, dass Assistenzsysteme nur wenigen FahrerInnen gut bekannt sind.

*Wie hoch ist das Sparpotenzial bei einer bewussten Fahrweise, was sind so die Rekordwerte, die Sie herbeiführen konnten?*

In den Kursen liegt die Einsparung in der Regel bei 10 bis 15 %. Einzelne Fahrer sparen aber bis zu 25 % und sind natürlich umso mehr verblüfft, wie man mit einfachen Massnahmen viel Treibstoff sparen kann – und dabei ruhiger und stressfreier unterwegs ist. Und überhaupt nicht langsamer.

*Was sind die häufigsten Fehler, die sich ungünstig auf den Verbrauch auswirken?*

Ein grosses Potenzial liegt beim Vorausschauen. Rechtzeitig das Gas wegnehmen und im hohen Gang rollen lassen bzw. bei neueren



Reiner Langendorf  
Geschäftsführer  
Quality Alliance  
Eco-Drive

Autos die Segelfunktion zu nutzen spart enorm. Fahren in hohen Gängen ist ein weiterer wichtiger Punkt. Innerorts kann man problemlos im 5. oder 6. Gang fahren, das spart im Vergleich zum 3. Gang bis zu 45 %.

*Wo sehen Sie Ihre Herausforderung im Hinblick auf die neuen Antriebstechnologien?*

Voraussicht und die Gaspedalbedienung sind auch bei diesen Fahrzeugen essentiell. Andere Themen sind, abhängig von der jeweiligen Technologie, Rekuperation, Anwendung der Rekuperationsstufen und das Segeln. Heizung und Klimaanlage haben ebenfalls einen grossen Einfluss. ■

## Park- und Rangierunfälle machen 50 % aus!

**Allianz**

**aboutFLEET:** *Was können Sie uns von der aktuellen Schadensentwicklung erzählen?*

**Christoph G. Kamber:** Ganz allgemein stellen wir derzeit einen leichten Rückgang bei der Schadenfrequenz fest. Demgegenüber steigen die Kosten, zum Beispiel durch die in den Fahrzeugen verbauten Technologie, was die Reparaturkosten in die Höhe treibt.

*Stellen Sie bei Flottenfahrzeugen ganz bestimmte Schäden mit besonderer Häufigkeit fest? Wenn ja, worauf führen Sie das zurück?*

Besonders häufig ereignen sich im Bereich der Flottenfahrzeuge so genannte «Bagatellschäden». Eine Beule hier, ein Kratzer da. Die Ursachen liegen nicht nur in der mangelnden Aufmerksamkeit oder Ablenkung. Viele Lenkende sind sich der Fahrzeugdimensionen häufig nicht bewusst.

*Machen sich all die Assistenzhilfen, welche heute in den Fahrzeugen verbaut sind, positiv bemerkbar?*

Grundsätzlich gehen wir davon aus, dass Fahrassistenzsysteme die Sicherheit auf den Strassen erhöhen und die Schadenfrequenz langfristig sinkt – gerade durch Abstandswarn- und Notbremsysteme. Derzeit gibt es aufgrund der vielen unterschiedlichen Fahrassistenzsysteme der einzelnen Fahrzeuganbieter allerdings keine verlässlichen Daten.

*Hat dies auch zu neuen Schwachstellen geführt, indem sich die Lenker zu sicher fühlen und in ihrer Aufmerksamkeit nachlassen?*

Das kann man so pauschal nicht beantworten. Tatsache ist aber auch, dass die Anzahl der Parkschäden trotz vorhandener Parksensoren nicht zurückgegangen ist – eher das Gegenteil ist der Fall, was auch mit den breiter und länger gewordenen Fahrzeugen zusammenhängt. Park- und Rangierunfälle machen bei uns mehr als 50 Prozent aller Kollisionsunfälle aus.

*Was können Sie von Ihrer Seite her tun, um Schäden vorzubeugen?*

Seitens Allianz zeigen wir den Kunden auf, wo die spezifischen «Probleme» liegen. Unsere erfahrenen Efficiency Manager unterstützen die Kunden beim Entwickeln von massgeschneiderten präventiven Massnahmen wie zum Beispiel Fahrer-Schulungen – diese zeigen schnell positive Wirkungen.



Christoph G. Kamber  
Efficiency  
Manager  
Flotten Experte

Worauf sollten Flottenbetreiber beim Abschluss einer Versicherung ganz besonders achten?

Dereignete Fuhrpark stellt für viele Unternehmen einen erheblichen Wert dar. Dementsprechend sollte dieser optimal gegen Risiken abgesichert werden – mit möglichst flexiblen und massgeschneiderten Deckungen. Zudem sollte der Versicherungspartner über eine hohe Professionalität bei der Schadenregulierung verfügen und zuverlässig sein. Vertrauen ist ein hohes Gut! ■



# Mobilität ist unsere Geschäftsgrundlage

Socar hat bereits sechs Autobahnstandorte mit Schnellladestationen aufgerüstet. Damit will man der Nachfrage nach Elektromobilität gerecht werden. Grundsätzlich richtet die Socar ihr Ziel darauf, ihr Dienstleistungspaket mit der Tankkarte auf die Kundenwünsche abzustimmen. Dafür ist in den letzten zwei Jahren viel investiert worden.



**aboutFLEET:** Sie hatten letztes Jahr Ihren ersten Auftritt am aboutFLEET-Event. Offenbar hat Sie diese Plattform überzeugt. Was hat es Ihnen angetan?

**Markus Hadorn:** Wir sehen den aboutFleet Event weiterhin als eine sehr gute Plattform, die Socar als eine zuverlässige Dienstleisterin und Partnerin im Flottenbereich zu präsentieren. Letztes Jahr haben wir gute Erfahrungen gemacht – die Organisation hat gut gestimmt, wir haben viele gute Kontakte geknüpft und bestehende gefestigt.

*Was macht die Flottenbetreiber für Sie so interessant? Eine Frage, die natürlich auch im Umkehrschluss gestellt werden kann.*

Mobilität ist unsere Geschäftsgrundlage. Wer beruflich oder privat viel unterwegs ist, profitiert von den Vorteilen des umfassenden Servicepakets der Socar Card.

*Wie versuchen Sie sich von der Konkurrenz abzuheben?*

Wir sind täglich unterwegs, um unsere Kunden persönlich zu betreuen. Um den Kundenwünschen zu entsprechen, entwickeln wir laufend das Dienstleistungspaket unserer Socar Tankkarte weiter. Insbesondere in den letzten zwei Jahren haben wir viel investiert und stehen heute auf dem aktuellen Stand der Entwicklungen.



Markus Hadorn  
Cards Manager

*Wo positionieren Sie sich in einem Umfeld, das in den nächsten Jahren punkto Antriebstechnologien einige Wandel vorsieht?*

Die Elektromobilität wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Diese mobile Zukunft möchte Socar als Mobilitäts-Provider aktiv mitgestalten. Socar hat bereits sechs Autobahnstandorte mit Schnellladestationen aufgerüstet. Damit leistet Socar bereits heute einen wichtigen Beitrag zur Netzabdeckung für Elektrofahrzeuge an den Schweizer Hauptverkehrsachsen. Der weitere Ausbau wird auch von der Nachfrage nach Elektromobilität abhängen. Für Socar ist es das langfristige Ziel, gemeinsam mit den Partnern alle eigenen Autobahnstandorte mit Elektroladestationen auszustatten. ■

## Wandel zum universalen Anbieter



**aboutFLEET:** Flottenbetreiber stehen vor gewaltigen Herausforderungen – Digitalisierung, Antriebstechnologien, Gesetzesgrundlagen. Gibt es eine Zielgrösse, ab wann sich ein Outsourcing des Flottenmanagements lohnt?

**Aldo Faglia:** Ob und ab wann sich das Outsourcing lohnt, ist nicht nur eine Frage der Anzahl Fahrzeuge, die betreut werden muss. Je nach Unternehmung, Branche, internem Know-how und verfügbaren Tools, verschiebt sich die Flottengrösse, bei der eine Auslagerung des Flottenmanagements sich lohnt.

*Macht es im Einzelfall Sinn, auch nur einige Bereiche in fremde Hände zu geben? Wenn ja, welche und warum?*

Im Verlaufe der Nutzungsdauer eines Firmenfahrzeuges gibt es unterschiedliche Elemente, die ein Funktionieren des Fahrzeuges und damit die Gewährleistung der Mobilität möglich machen. Jede dieser Leistungen ist mehr oder

weniger arbeitsintensiv und verlangt unterschiedliches Fachwissen. Eine teilweise Ausgliederung in den Bereichen Finanzierung, Versicherung (Schadenmanagement, Schadenabwicklung), Wartung/Unterhalt kann deshalb durchaus Sinn machen.

*Womit tun sich Flottenbetreiber im aktuellen Umfeld besonders schwer?*

Der Umgang, respektive die Positionierung des eigenen Unternehmens, mit den äusseren Einflüssen auf verschiedenen Ebenen, den sich ändernden gesetzlichen Vorgaben und ein stetig steigender Kostendruck überfordern in der Regel den Flottenmanager. Vor allem dann, wenn er sich traditionell auf die Aushandlung von Einkaufsrabatten und die Kontrolle von Rechnungen beschränkt hat.

*Und wie gehen Sie damit um?*

Wir versuchen in diesen Themen als Unterstützer und Ratgeber die Grundlagen für die strategischen Entscheide zu schaffen und bieten Hand, diese Entscheide umzusetzen.

*Wo sehen Sie Ihre Rolle in der Zukunft?*

Wir sind schon immer mit den sich wandelnden



Aldo Faglia  
Managing Director  
Fleetservice AG

Ansprüchen und Erwartungen unserer Kunden konfrontiert und empfinden es deshalb als nichts Neues, uns ständig zu hinterfragen und uns ständig weiter zu entwickeln. Es gilt, die immer wichtiger werdende Bedeutung der Mobilität (Zeit ist Geld) in den Unternehmen mit dem weiter gefassten Verständnis der Verschiebung von A nach B mit den sich bietenden Möglichkeiten und Ressourcen wirtschaftlich in Einklang zu bringen. Wir werden uns noch mehr vom Fahrzeug (Auto auf vier Rädern)-Anbieter zum «universalen» Anbieter für geschäftliche Mobilität wandeln müssen als wir dies schon getan haben. ■



# Beweggründe für Farbrends erkennen



**aboutFLEET:** *Farben prägen ein Fahrzeug, Farbe ist auch Emotion. Welche Entwicklung stellen Sie fest, wohin geht der Trend?*

**Gonzalo Alonso:** Axalta Coating Systems hat europäischen Autoherstellern (OEMs) seine diesjährige Autofarbenkollektion Color\_gen vorgestellt. Die Kollektion bietet PW-Herstellern einen Einblick in globale Farbrends, die den Markt in den Modelljahren 2020/2021 dominieren werden. Intention der Kollektion ist es, Autohersteller dabei zu unterstützen, die zukünftigen Farbentscheidungen verschiedener Generationen besser zu verstehen. Aus diesem Grund gruppiert Color\_gen die Präferenzen dreier unterschiedlicher Demografien in den Kategorien GENNext, GENHere&Now und GENLux. Color\_gen wird durch zwei weitere speziell auf Autohersteller ausgerichtete Initiativen zum Thema Farbtöne von Axalta unterstützt: Die Veröffentlichung der mittlerweile in ihrem siebten Jahrzehnt erscheinenden Globalen Studie der beliebtesten Autofarben (Axalta Color Popularity Report), sowie die Axalta Autofarbe des Jahres, die für 2017 Gallant Gray heisst. Die Kombination dieser drei Ressourcen gibt OEMs nicht nur einen wertvollen Überblick über die vergangenen Farbentscheidungen von Autokäufern, sondern zeigt zudem aktuelle Farbrends auf und bietet einen Einblick in die Beweggründe für zukünftige Farbentscheidungen von Automobilkäufern.

*Und wohin bewegt sich die Entwicklung aus technischer Sicht?*

Zunächst einmal in der Reparatur: Die neueste Entwicklung geht dahin, dass in Zukunft Produkte entwickelt werden, die neben der Kabinenwärme auch Luftfeuchtigkeit zur Trocknung benötigen werden. Dadurch werden die Trocknung beschleunigt und der Wärmebedarf reduziert. Dies bewirkt eine Kostenreduktion des Reparaturprozesses. Im Farbmischraum ist die Digitalisierung weiterhin auf dem Vormarsch. Eine innovative Messoptik ermöglicht die Messung von Farbton und Effekt in nur einem Arbeitsgang. Damit lässt sich der präzise Farbton noch schneller ermitteln, am Bildschirm anzeigen und korrigieren.

Dann im OEM: Hier sind ganz klar die konsolidierten Lackierprozesse auf dem Vormarsch. Die Vorlacke in Uni-Tönen können an unterschiedliche Basislack-Farbgruppen

angepasst werden, um in weiteren Applikationsschritten einheitliche Farbtöne zu erzeugen. Da der Vorlack die Funktion einer Grundierung übernimmt, entfällt dieser Prozessschritt beim 3-Wet-Prozess. Das macht sowohl die Einbrennzeit im Ofen als auch den Schleifvorgang überflüssig, die beide nach der Grundierungsapplikation normalerweise erforderlich sind. Stattdessen können die Innen- und Aussenbasislacke bereits nach einer kurzen Abluftzeit aufgetragen werden.

Eine von Axaltas «Harmonized Coating Technologies», die seit 2003 unter dem Namen Eco-Concept weltweit eingesetzt wird, macht den Grundierungsöfen und den Schleifprozess auf OEM-Lackierstrassen gleichermaßen überflüssig. Mit einer speziell formulierten 2K-Basislack-Technologie sorgt auch Eco-Concept für eine hohe Steinschlagfestigkeit und optimalen UV-Schutz.

*Was ist ARN?*

Carrosserie-, Lack- und Glasschäden gehören bei Fuhrparkleitern, Versicherern oder Leasingfirmen-Managern zum täglichen Geschäft. Sie brauchen einen starken und verlässlichen Partner, der mithilft, Arbeit, Zeit und Geld zu sparen. Einen Profi für Profis. Die zertifizierten Partnerbetriebe des Automotive Repair Network (ARN), welche strenge Kriterien erfüllen und durch das unabhängige Zertifizierungsunternehmen Swiss TS regelmässig geprüft werden, stellen die Anforderungen ihrer Kunden in den Vordergrund. Kompetenz, Qualität und Service sorgen für höchste Kundenzufriedenheit. ARN ist ein gemeinsames Projekt der drei Netzwerke Repanet Suisse, Five Star und CUI



Gonzalo Alonso  
Country  
Business  
Manager  
Switzerland  
Refinish  
Systems

Profi-Club von Axalta, um bei FLI/Versicherungen usw. gemeinsam aufzutreten.

*Wie profitieren die Carrosserie- und Lackierwerke von dem Netzwerk ARN?*

Die Netzwerke der Axalta Refinish-Marken können mit dieser Massnahme die ganze Schweiz komplett abdecken und treten somit mit ihren Netzwerken – Repanet Suisse, Five Star und CUI Profi-Club – z. B. gegenüber Versicherungen/Flotten in Zukunft gemeinsam auf. Dies mit RepScore.net, dem Werkstattnetz von ARN – einer Plattform, welche die Carrosserie- und Lackierbetriebe nutzen können. RepScore.net ist angelegt wie eine «Dating-Plattform» für Carrosseriebetriebe, in der sie ihre Leistungen und Services bei Versicherungen und Flotten anbieten.

Die von Swiss TS auditierten Betriebe der drei Netzwerke Repanet Suisse, Five Star und CUI Profi-Club sind in Repscore.net erfasst. Somit bieten wir mehr als 160 Betriebe, aus denen die Kunden – Versicherungen und Flotten – im Netzwerk ihre Partnerbetriebe aussuchen können. ■





# Eine neue Dimension im Flottengeschäft

Marc Furrer von Migrol schätzt den aboutFLEET Event als Plattform, um den Austausch mit Akteuren aus dem Flottenbereich pflegen zu können. Die Stärke von Migrol sieht er darin, dass man als schweizerisches Unternehmen reaktionsschnell sei und mit individuellen Lösungen Hand bieten könne. Forciert worden ist der Bereich der Car Wash Dienstleistungen – für Flotten höchst interessant.



Marc Furrer  
Leiter Vertrieb  
Cards



**aboutFLEET:** Was macht den aF-Event für Migrol so wertvoll?

**Marc Furrer:** Der aboutFleet-Event ist für die Migrol eine spannende Austauschplattform für bestehende und potenzielle Kunden im Flottenbereich.

**Wie können Sie Flottenbetreibern konkret unter die Arme greifen?**

Wir setzen den Kunden und dessen Bedürfnisse in den Mittelpunkt. Als Schweizer Unternehmen können wir sehr schnell agieren und individuelle Lösungen anbieten. Mit unserer benutzerfreundlichen und modernen Online-Plattform «Mein Konto» vereinfachen wir den administrativen Aufwand für die Flottenbetreiber massiv.

**Welche Vorteile ergeben sich daraus?**

Die Erledigung von Routineaufgaben wie die Rechnungskontrolle wird mit signifikant weniger Aufwand betrieben. Zusätzlich stehen viele neue Möglichkeiten der Datenauswertung und der Reportings zur Verfügung. Dies ist eine neue Dimension im Flottenmanagement.

**Viel ist vom Wandel die Rede. Als Stichworte seien die Digitalisierung aber auch neue Antriebstechnologien genannt. Wie stellen Sie sich darauf ein?**

Die digitale Vernetzung des Angebots soll den Weg in die Zukunft weisen. Migrol wird bereit sein, wenn die lange angepriesenen Innovationen auf dem Markt sind. Auch andere Innovationen werden schnell übernommen: Zum Beispiel kann mit Twint, Apple Pay oder Samsung Pay an allen Shopkassen und Waschstrassen bezahlt werden. Cumulus, Geschenkkarten und Migrol-Rabattcoupons funktionieren zusätzlich auch an allen Automaten.

**Wo oder wie sehen Sie Ihr Zukunftsgeschäft?**

Wir sehen uns auch in Zukunft als Anbieter von Energie für die Mobilität unabhängig des Antriebskonzeptes. Mit dem führenden Shop-Konzept migrolino haben wir noch mehr zu bieten, und, egal welche Antriebstechnologie sich zukünftig durchsetzen wird, ein Auto wird immer dreckig und muss gepflegt werden. Migrol betreibt mittlerweile

über 70 modernste Auto-Waschanlagen und ist der führende Anbieter in der Schweiz. Mit der Migrolcard können Flottenanbieter schweizweit sämtliche Car Wash Dienstleistungen direkt vor Ort bezahlen.

**Was raten Sie Flottenbetreibern im Zuge dieses Wandels, der sich da abzeichnet?**

Das Treibstoffgeschäft wird sich verändern, der Wechsel geschieht aber fließend – über mindestens 15 Jahre – die 4,5 Millionen Autos werden ja nicht alle gleichzeitig ersetzt. Für Flottenbesitzer heisst das, dass sie jetzt nicht nervös werden müssen. Welche Antriebskonzepte auch immer auf den Markt kommen, Benzin und Diesel wird es noch lange geben.

**Wie können Sie Flottenbetreiber vor diesem Hintergrund unterstützen?**

Für uns ist es wichtig, dass wir uns technisch immer auf dem neuesten Stand bewegen. Migrol will sich laufend optimieren und stellt dabei den Kunden Migros-like in den Mittelpunkt. Wir stellen uns auf verschiedene Szenarien ein, damit wir auch in Zukunft unsere Kunden optimal bedienen können. ■





GOLD SPONSORS:



ORGANIZED BY:



# International **Fleet Meeting**

Geneva 2018

Date: **7<sup>th</sup> March 2018 (2<sup>nd</sup> press day)**

Place: **Geneva International Motor Show**

Location: **Room K, Congress Center**

Target groups:

**International Fleet Managers / International Fleet Procurement Managers**

Capacity max. **250 people**

**Access only with admission ticket and an official ticket for the press day.**

**Registration and additional information: [www.internationalfleetmeeting.com](http://www.internationalfleetmeeting.com)**

**Limited number of participants.**

Timetable:

From 09:00 Welcome Desk opened

11:00 Start of the event / networking

11:30 2 Top speakers (in English)

**Michael Müller**, Senior Director Head of Mobility & Facilities, Daiichi Sankyo Europe GmbH

**Marc A. Odinius**, Managing Director, Dataforce GmbH

12:30 Panel discussion – Moderator, Thilo von Ulmenstein,

Managing Partner fleetcompetence europe GmbH

«Mobility Management – Vision and Reality»

13:00 Lunch buffet and networking

14:00 End of the official event

14:30 – 18:00 Lounge-service for sponsors, media partners and guests (only with admission ticket)

Contact:

**aboutFLEET / A&W Verlag AG** | Mrs. Jasmin Eichner | Riedstrasse 10 | CH-8953 Dietikon  
Phone +41 (0)43 499 18 60 | Fax +41 (0)43 499 18 61 | Mobile +41 (0)79 766 99 00 | [je@auto-wirtschaft.ch](mailto:je@auto-wirtschaft.ch) | [www.aboutfleet.ch](http://www.aboutfleet.ch)

**fleetcompetence europe GmbH** • Mr. Balz Eggenberger | Alte Landstrasse 106 | CH-9445 Rebstein  
Phone +41 (0)71 777 15 32 | Fax +41 (0)71 777 15 31 | [balz.eggenberger@fleetcompetence.com](mailto:balz.eggenberger@fleetcompetence.com) | [www.fleetcompetence.com](http://www.fleetcompetence.com)

Please note this programme may be subject to change



SILVER SPONSORS:



MEDIA PARTNERS:







**about** **FLEET**

DRIVINGDAY Experience

**SAVE  
THE DATE**

**17  
MAI  
2018**

**VIANCO ARENA | BRUNEGG  
08.00 – 16.30 Uhr**

Der **aboutFLEET DRIVINGDAY** bietet Flottenmanagern, Fuhrparkverantwortlichen und Geschäftsführern die Chance, sich ein objektives Bild auf neutralem Boden über ausgewählte Flottenfahrzeuge zu machen. Melden Sie sich heute noch für das kostenlose Fahrerlebnis an.

Weitere Informationen und Anmeldung:  
[www.aboutfleet.ch/drivingday](http://www.aboutfleet.ch/drivingday)

A&W Verlag AG | Riedstrasse 10 | CH-8953 Dietikon  
Telefon +41 (0)43 499 18 60 | Fax +41 (0)43 499 18 61  
[events@auto-wirtschaft.ch](mailto:events@auto-wirtschaft.ch) | [www.auto-wirtschaft.ch](http://www.auto-wirtschaft.ch) | [www.aboutfleet.ch](http://www.aboutfleet.ch)