

Erscheinungsdatum: 01.06.2017
Rubrik: Management
Auflage: 49.998
Reichweite: 160.494

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Erscheinungsweise: 10x jährlich
Seite: 26-30



Foto: MEV (Illustration: Tom Kalkewey)

Alles aus einer Hand

Tankkarten ermöglichen eine übersichtliche und beleglose Abrechnung mit optionalen Zusatzleistungen und sind daher ein fester Bestandteil im Großteil der Fuhrparks. Auch weil rund ein Viertel der gesamten Fuhrparkkosten dem Kraftstoffverbrauch geschuldet sind.

Der Einsatz lohnt schon bei kleineren Flotten: Bereits bei 15 Fahrzeugen kommen schnell 300.000 gefahrene Kilometer pro Jahr zusammen. Das entspricht einer verbrauchten Spritmenge von rund 21.000 Litern bei sieben Liter Durchschnittsverbrauch. Die Buchhaltung wird demnach schon hier pro Tag mit 1,7 Belegen bombardiert (bei durchschnittlich 252 Arbeitstagen), die allein auf das Tanken zurückzuführen sind.

Hier kann eine 14-tägige oder monatliche Abrechnung per Tankkarte die Arbeit und die Übersicht erleichtern. Insbesondere bei großen Flotten sind die Plastikkarten, die wie Bargeld genutzt werden, unverzichtbar: Ab 20 beziehungsweise ab 50 Fahrzeugen gehört das Bezahlen des Kraftstoffs per Karte zum Standard; mehr als 80 beziehungsweise 90 Prozent aller Unternehmen nutzen das Plastiggeld. Jede Mineralölgesellschaft bietet Karten an, inzwischen aber auch nahezu jede Leasinggesellschaft.

Der Vorteil einer Tankkarte der Leasinggesellschaft liegt generell im operativen Service aus einer Hand, individuell zugeschnitten auf den Kunden. „Wenn Sie Tankkarten über ihren Leasinggeber beziehen, haben Sie nur einen Ansprechpartner für das Tankkartenhandling – übrigens auch



„Wer heute immer noch keine Tankkarte nutzt, verschenkt Geld“

Manfred Sensburg,
Geschäftsführer
Fleetcar + Service
Community GmbH &
Co. KG

dann, wenn mehrere Kartenanbieter im Fuhrpark eingesetzt werden. Die Flottenbetreiber erhalten eine Sammelrechnung aller Tankinstitute und Kartenanbieter, mit einheitlichem umfangreichen Reporting“, berichtet Christian Schüßler, Commercial Director bei Arval Deutschland.

Es kann durch monatliche Tankpauschalen auch viertel-, halb- oder einmal pro Jahr abgerechnet werden. „Der Kunde wird administrativ entlastet, weil das Tankkartenmanagement von der Fuhrparkgesellschaft aus einer Hand übernommen wird. Besonders wichtig ist dabei, dass über die regelmäßige Kilometer-Meldung bei den einzelnen Betankungen die Leasinggesellschaft proaktiv für den Kunden mögliche Anpassungen in der Laufleistung und/ oder -zeit anbieten kann“, meint Michael Velte, Geschäftsführer Fleet Deutsche Leasing AG. So könne bereits während der Vertragslaufzeit korrigierend in den Vertrag eingegriffen werden, und es kommt am Vertragsende nicht zur großen Überraschung, beispielsweise wegen hoher Mehrkilometerbelastungen.

Auch Strom und Gas über Karte

Inzwischen gehen die Möglichkeiten aber weiter. Der wachsende Anteil von alternativen Antrieben

bringt Veränderungen. „Wir haben das Tank- und Servicekartenportfolio der Volkswagen Financial Services in allen Segmenten stark ausgebaut. Mittlerweile bieten wir unseren Kunden für jede Fahrzeug- und jede Antriebsart eine optimale und flächendeckende Versorgung mit Kraftstoffen“ sagt Gerhard Künne, Sprecher der Geschäftsführung der Volkswagen Leasing GmbH.

Die Charge & Fuel Card seines Unternehmens sei die erste kombinierte Tank- und Ladekarte am Markt gewesen. Damit hätten die Kunden die Möglichkeit, E-Fahrzeuge und Plugin-Hybride der Marken Volkswagen und Audi problemlos in ganz Deutschland zu versorgen – mittlerweile an 4.000 Ladepunkten und zu einem einheitlichen Ladetarif im gesamten Bundesgebiet. Auch für Gasfahrzeuge gibt es im Volkswagen-Konzern eine Tankkartenlösung: Mit der „Europa Tank & Service Karte Eco“ und der „Audi e-gas Tankkarte“ fahren Pkw-Nutzer klimaneutral. Mit der MAN Card können Lkw-Fuhrparks mit Kraftstoff versorgt werden.

Volkswagen Financial Services ist mit rund 600.000 Tankkarten inzwischen einer der führenden Tank- und Servicekartenanbieter in Deutschland. Auch die Karten von anderen Dienstleistern – zum Beispiel Ford Lease und die ALD Automotive – können sowohl für Kraftstoff an Tankstellen als auch Strom an Ladestationen genutzt werden.

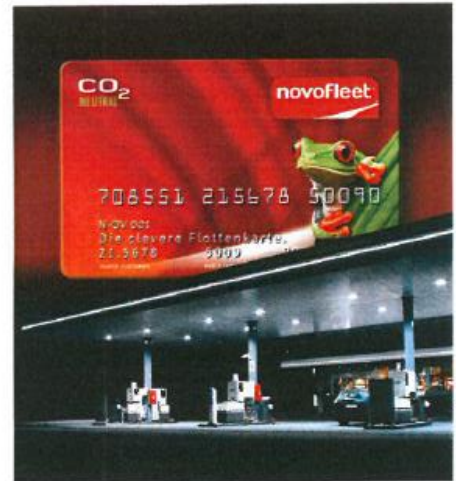
Andere Produkte

Immer mehr Fuhrparkmanager nutzen Tankkarten nicht nur für den Kraftstoff, sondern auch für die Abrechnung von Serviceleistungen oder weiteren Produkten bei ausgewählten Kooperationspartnern. Viele Unternehmen bieten dazu eine kombinierte Tank- und Servicekarte. „Kunden, die eine Euroshell- oder Aral-Karte



„Selbstverständlich ist eine konsolidierte monatliche Sammelrechnung“

Matthias Rotzek,
Geschäftsführer HLA
Fleet Services



Den Kunden administrativ entlasten - per Tankkarte.

nutzen, können sich damit auch bei Werkstätten und anderen Servicepartnern legitimieren und brauchen keine zusätzliche Servicekarte“, erläutert Schüßler von Arval Deutschland. Das entsprechende Online-Reporting-Tool ermöglicht eine Betrachtung aller Kosten, zusätzlich zu den Fahrzeug- und Leasingvertragsdaten und geht somit weit über die Analyse der reinen Kraftstoffkosten hinaus.

Selbstverständlich sei eine „konsolidierte monatliche Sammelrechnung für alle eingesetzten Tankkarten, elektronischer Rechnungsdatentransfer und ein konsolidiertes Reporting“, erläutert Matthias Rotzek, Geschäftsführer HLA Fleet Services. Auch für den Kauf von Öl und Spritzwas- ▶

Foto: HLA

Foto: Novofleet

ser für den Dienstwagen kann die Tankkarte genutzt werden. Die Größe des Fuhrparks schlägt sich in der Durchdringung der Zusatzleistungen für die Tankkarte nieder: Bei größeren Fuhrparks sind diese Bezahlmöglichkeiten häufiger freigeschaltet als bei kleineren. Die Karten sind in größeren Flotten regelmäßig vertreten und daher werden sie dort entsprechend öfter und flexibler eingesetzt. In der Regel rechnen Fuhrparkbetreiber und Tankkartenanbieter einmal monatlich miteinander ab.

Prämien-Punkte

Relativ neu ist die Möglichkeit, auch als Firmengewinnnutzer mit der Tankkarte Prämien-Punkte zu sammeln. „Und das wird immer beliebter. Eine signifikante Entwicklung sind Preisgestaltungsmodelle für Firmenkunden wie der Shell-Card Profi-Preis und der Aral Basis-Preis“, so Schüßler von Arval. Selbst die Nutzung von Payback ist beispielsweise über die Aral-Card möglich. „Auch die



Einige Beispiele von Tankkarten der Leasinggesellschaften.
Fotos: Hersteller

Abrechnung von Parkgebühren sind über unsere Tankkarten machbar“, sagt Thomas Löschmann, Leiter Vertrieb der akf servicelease GmbH.

Auch Programme zur Kompensation der CO₂-Emissionen können integriert werden. „In Zusammenarbeit mit unseren Partnern können wir unseren Kunden die Möglichkeit bieten, über Kompensationsmaßnahmen den unvermeidbaren CO₂-Ausstoß beim Betrieb der Flotte bis zu hundert Prozent zu neutralisieren“, berichtet Manfred Sensburg, Geschäftsführer Fleetcar + Service Community GmbH & Co. KG. Der Kunde könne mit diesem Angebot die Umweltbilanz seines Fuhrparks deutlich verbessern. Diese Entwicklung wird aus seiner Sicht weitergehen und die Tankkarte zu einem immer wichtigeren und unverzichtbaren Hilfsmittel im Fuhrparkmanagement werden lassen.

Sind Plastikkarten noch zeitgemäß?

Die Digitalisierung und das damit veränderte Kunden-beziehungsweise Nutzerverhalten „fördert weitere Entwicklungen wie Cardless Payment, das heißt Zahlung via Smartphone App“, meint Matthias Rotzek: Es sei ein deutlicher Trend zu App-basierten- und komplett elektronischen Payment-Lösungen erkennbar. „Hinzu kommen Bezahlfunktionen im Fahrzeug selbst, die in der Zukunft möglicherweise die Tankkarte, wie wir sie heute kennen, komplett ersetzen werden“, meint Künne von Volkswagen Leasing. Dabei rücke immer mehr der Kundennutzen in Richtung eines Systems zur Abrechnung aller Leistungen in den Vordergrund. Dennoch wird es noch einige Jahre dauern, bis sich die neuen Systeme flächendeckend durchsetzen werden.

Kosten im Griff

Tankkosten sind so ein integraler Bestandteil der Total Costs of Ownership (TCO) und werden nicht gesondert betrachtet. Die verschiedenen Kostenarten werden auf einer Rechnung zusammengefasst und in einem Reporting- und Analysetool dargestellt. „Durch Ausreißer-Reportings und Kostenanalysen lässt sich ein ganzheitlicheres Bild auf den Fuhrpark werfen – unabhängig von einer bestimmten Mineralölgesellschaft. Hinzu kommt eine deutliche Prozessvereinfachung – insbesondere bei regional unterschiedlich aufgestellten Fuhrparks“, sagt Knut Krösche, Sprecher der Geschäftsführung der Carmobility GmbH.

Die Leasinggesellschaften übernehmen den gesamten Administrationsprozess der Karten von der Bestellung, Sperrung bis zur Ersatzbeschaffung. Insgesamt gilt das Prinzip „One Face to the Customer“. Denn unabhängig wie viele

Vorteile von Flottenkarten

- Kostenkontrolle – individuell kann pro Mitarbeiter festgelegt werden, was er mit der Karte bezahlen kann und was nicht.
- Gesteigerte Liquidität – der einzelne Fahrer benötigt keinen Bargeld-Vorschuss.
- Aussagekräftige Reportings – Auswertung mit Einzelaufstellung pro Fahrzeug möglich.
- Maximale Transparenz – durch Eingabe des Kilometerstandes beim Tanken kann der Verbrauch pro Fahrzeug ermittelt und die Fremdbetankungsgefahr minimiert werden.
- Rabatte und Best-Preisvereinbarungen – sind meist verhandelbar und werden direkt angeboten. Je nach Volumen sind Rabatte von ein bis zwei Cent pro getanktem Kraftstoff durchaus üblich.
- Hoher Sicherheitsstandard durch Tages-, Wochen- oder Monats-Limits und mögliche PIN-Verschlüsselung.
- Europaweit einsetzbar – mit kombinierten Karten lassen sich die Tankstellennetze nahezu aller Mineralölkonzerne nutzen – nicht nur in Deutschland.
- Integrierte Führerscheinkontrolle – die muss regelmäßig vom Fuhrparkverantwortlichen durchgeführt werden. Über Terminals am Bezahlschalter kann das bei einigen Gesellschaften erledigt werden.

