

## Kolumne

## Mobilitätsmanagement: „Öffis“ statt Dienstwagen?

„Mobilitätsmanager“ – ein neuer, trendiger Beruf tut sich auf. Der Mobilitätsmanager ist für die Unternehmensausgaben in den Segmenten Geschäftsreise, Veranstaltung, Fuhrpark und Kommunikation verantwortlich.

Er hat damit nicht nur den Firmenfuhrpark im Auge, sondern auch die öffentlichen Verkehrsmittel, Hotels, Luftfahrt und Mietfahrzeuge. Des Weiteren benötigt er Know-how in den Bereichen Fuhrparkmanagement, Travel-Management, Recht und Steuern. Klingt nach einem Wunderwuzzi, funktioniert aber mit entsprechender Ausbildung, Kompetenzen, Netzwerken und Komplettlösungen der Mobilitätsanbieter. Zukünftig soll der Mobilitätsmanager also dafür sorgen, dass die Mitarbeiter eines Unternehmens unter Berücksichtigung ökonomischer, ökologischer und motivatorischer Aspekte von A nach B kommen. Also nicht nur schnell oder bequem, sondern auch motiviert, umweltschonend und kostengünstig. Nachdem all diese Aspekte nicht leicht unter einen Hut zu bringen sind, ist die Wahl der perfekten Variante hohe Kunst.

Für Mobilitätsanbieter, wie beispielsweise der Autohandel, ist diese neue Berufsspezies eine weitere Herausforderung. Noch mehr als bisher werden im Firmenkundenbereich transparente und umfassende Dienstleistungspakete gefragt sein. Gesamtkosten (TCO) sind Basis für jedes Geschäft. Der Mobilitätsmanager will und kann sich nicht in Detailarbeit verstricken, er braucht Komplettlösungen. Auch das Prinzip „One Face to the Customer“ wird noch bedeutender. Ein Mobilitätsmanager hat bereits in allen Mobilitätsbereichen Ansprechpersonen und sicher wenig Freude, wenn er zusätzlich mehrere Autohäuser und in

diesen je nach Problematik unterschiedliche Ansprechpersonen hat.

Bei einem reinen Blick auf die „Auto-Mobilität“ wird sich das Firmenkundengeschäft in zwei Richtungen entwickeln:

- 1.) Outsourcing zu einem Fuhrparkmanagementunternehmen,
- 2.) enge Zusammenarbeit mit Autohäusern, die einerseits gute Firmenkundekonzepte offerieren und andererseits eine breite Palette von Fahrzeugen bieten.



Dipl. Bw (FH) Anette Mallinger, Beratung Firmenkunden, ZA Partner, anette.mallinger@zafs.at www.zafs.at

Die Fuhrparkmanagement-Unternehmen sind bereits gut gerüstet. Beim Autohandel ist dies – je nach Marke – unterschiedlich. Nachdem das Firmenkundengeschäft stark wächst, hat es zwar Priorität, aber förderliche Maßnahmen werden selten kreiert und umgesetzt. Auch werden mögliche Synergien bei Mehrmarkenbetrieben kaum genutzt. Aktuelle Projekte haben gezeigt, dass sich bei kundenorientierter Vertriebsstrukturierung die Verkaufszahlen prompt und nachhaltig steigern. Der klassische Fuhrparkleiter entwickelt sich zum Mobilitätsmanager. „Intelligenter Mobilitätseinsatz“ wird im Vordergrund stehen. „Öffis“ statt Dienstwagen wird sicherlich nicht die Endlösung sein, aber Firmenwagen und öffentliche Verkehrsmittel schon. Die Anbieter, die frühzeitig diese neue Spezies „Mobilitätsmanager“ beachten und umfassend betreuen, werden Erfolg haben.

## Garanta mit neuer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung

Autohäuser und Kfz-Betriebe, die in ihrem Unternehmen Kfz-Versicherungen anbieten, benötigen im Zuge dieses Nebengewerbes auch eine Haftpflichtversicherung, die etwaige Vermögensschäden im Zusammenhang mit der Versicherungsvermittlung abdeckt. Die Garanta hat ab sofort ein solches Produkt im Angebot, das nicht nur von Garanta-Partnern abgeschlossen werden kann. Der Versicherungsschutz bezieht sich auf die Vermittlung von Versicherungsverträgen der Sparten Kfz-Haftpflicht, Kfz-Kasko, Kfz-Insassenunfall (inklusive Mobilitätsunfall), Verkehrsrechtsschutz (Fahrzeug-, Fahrzeug-Vertrags- und

Lenker-Rechtsschutz – soweit zulässig auch im Bündel mit anderen Rechtsschutz-Bausteinen), Kfz-Garantieversicherung, Absicherung von Kfz-Finanzierungsverträgen (Leasing/Kredit) sowie Beistandsleistungen im Zusammenhang mit Kfz durch den Versicherungsnehmer (das Autohaus) im Rahmen des Nebengewerbes zum Hauptgewerbe Fahrzeughandel.

„Wir freuen uns, mit diesem Versicherungsprodukt unsere Angebotspalette rund um das Autohaus weiter abzurunden. Als der Branchenversicherer des österreichischen Kfz-Gewerbes bieten wir nicht nur Produkte mit einem umfassenden Deckungsumfang und zahlreichen Serviceangeboten für Autohauskunden an, sondern auch maßgeschneiderte Versicherungslösungen für das Autohaus selbst“, so Kurt Molterer, Hauptbevollmächtigter Garanta Österreich Versicherungs-AG.



Foto: Garanta

Kurt Molterer, Garanta Österreich Versicherungs-AG

## Herbstfest von Personal Consulting

Zu einem Herbstfest lud das renommierte Personalberatungsunternehmen Personal Consulting am 7. Oktober Geschäftspartner in die Schlumberger Wein- und Sektkellerei in Wien-Döbling ein. Das 1990 gegründete Unternehmen wird seit fünf Jahren von Mag. (FH) Gerda Brandt geleitet, die auf die kompetente Unterstützung von Beratern mit mehrjähriger Managementenerfahrung



Ing. Mario Schindler und Manuela Lankes, Key Account Betreuerin im Autohaus Czezelits, Wiener Neustadt

bauen kann. Als Brancheninsider findet sie immer die passenden Mitarbeiter und Führungskräfte und seit eineinhalb Jahren ist man mit Ing. Mario Schindler, der vormals bei Autohandelsunternehmen in leitenden Positionen tätig war, in der Kfz-Branche erfolgreich tätig.



Ing. Mario Schindler, Berater bei Personal Consulting, konnte wieder viele Gäste aus der Autobranche begrüßen. (v.r.) Ing. Alexander Mayer, Gesamtverkaufsleiter der Firma Beyschlag in Wien 19, Georg Slipek, seit kurzem Geschäftsführer von Zitta Wiener Neustadt, und Caroline Tanzer, Kundenberaterin bei der Merkur Versicherung