



Italienischer Liebling | Der alte Fiat 500 ist heute noch oft in Italien zu sehen. In Fuhrparks ist Fiat dort nach wie vor die Top-Marke und der 500X war im März das meistverkaufte SUV

Foto: Punto Studio Foto AG/AdobeStock

Ähnlich und doch anders

Teil 11: Italien | Auch in Italien ist der Flottenmarkt der Träger des Fahrzeugabsatzes geworden. Während die privaten Neuzulassungen massiv eingebrochen sind, entwickelt sich das Flottensegment positiv.



Serie
Flottenmanagement
in Europa

Die privaten Neuzulassungen haben sich in Italien den Experten von Dataforce zufolge gegenüber 2005 von 1,6 Millionen auf 850.000 Fahrzeuge nahezu halbiert. Von daher erstaunt es nicht, dass die Gesamtzahl der zugelassenen Fahrzeuge von 2009 bis 2014 bei zirka 37 Millionen Fahrzeugen so gut wie stagnierte.

Demgegenüber entwickelte sich das Flottensegment weiter positiv: Im Zeitraum von 2009 bis 2015 sind die Neuzulassungen nach Zahlen der Flottenmanagement-Beratung GR Advisory, dem italienischen Partner der Fleetcompetence Group, von 520.000 Einheiten (davon 401.000 Pkw und 119.000 Transporter) auf 584.000 (458.000 Pkw, 126.000 Transporter) um gut zwölf Prozent gestiegen.

Ein ähnlicher Trend zeigt sich auch in den ersten Monaten des Jahres 2017. Während die Monate Januar und Februar noch etwas verhalten ausfielen, erreichten die Flottenzulassungen im März und April wieder zweistellige prozentuale Wachstumswerte.

Mit einem Anteil von 56 Prozent kommt die deutliche Mehrheit der italienischen Firmenautos den aktuellen Flottenzulassungen zufolge aus der Fiat-Gruppe (FCA, siehe Grafik 1, rechts unten). Erst mit großem Abstand folgen VW, Peugeot, Audi und Ford.

Ein wesentlicher Treiber der Entwicklung im Flottenmarkt sind in Italien die Leasinggesellschaften. Deren Produkt Full-Service-Leasing wird hier als „Langzeitmiete“ bezeichnet. Sie konnten in den letzten Monaten einen Anteil von über zehn Prozent an den Neuzulassungen für sich vereinnahmen.

In führender Position bei den Neuzulassungen liegt aktuell die Fiat-Chrysler-Tochter Leasys, also ein lokaler Marktplayer, dem

aber bekannte internationale Leasinggesellschaften folgen: ALD, Arval und Leaseplan. Mit größerem Abstand kommt Volkswagen Leasing (VWFS). Die großen fünf Anbieter konnten von 2016 auf 2017 ihren Anteil an den Neuzulassungen von zirka 78 auf 80 Prozent steigern und damit ihre Stellung im italienischen Markt ausbauen.

GR Advisory zufolge ergibt sich ein Gesamtbestand für die Top 5 wie folgt:

- ▶ Arval = 150.000 Fahrzeuge
- ▶ ALD = 110.000 Fahrzeuge
- ▶ Leaseplan = 95.000 Fahrzeuge
- ▶ Leasys = 90.000 Fahrzeuge
- ▶ Car Server = 30.000 Fahrzeuge

Trends im italienischen Flottenmarkt |

Anders als zum Beispiel im Nachbarland Frankreich, ist der Anteil der Firmenwagen, die von den Unternehmen gekauft werden, sehr hoch. Laut Mauro Serena, Partner von GR Advisory, liegen Kauffahrzeuge bei über 50 Prozent. Und diese Beschaffungsform ist nicht nur in kleinen Flotten anzutreffen, sondern auch bei sehr großen Unternehmen.

Gleichwohl nimmt Serena als Trend im italienischen Markt eine zunehmende Nachfrage nach den Dienstleistungen der Leasinggesellschaften wahr. Eine kürzlich durchgeführte Online-Studie seines Unternehmens stellt – ebenso wie das jährliche

2 | Top 10 der italienischen Flotten bei SUVs

Rang	SUV-Modell
1.	Fiat 500X
2.	Jeep Renegade
3.	VW Tiguan
4.	Nissan Qashqai
5.	BMW X1
6.	Ford Ecosport
7.	Mercedes GLC
8.	Opel Mokka
9.	Audi Q3
10.	Mercedes GLA

Basierend auf den Zulassungen im März 2017

Quelle: Dataforce

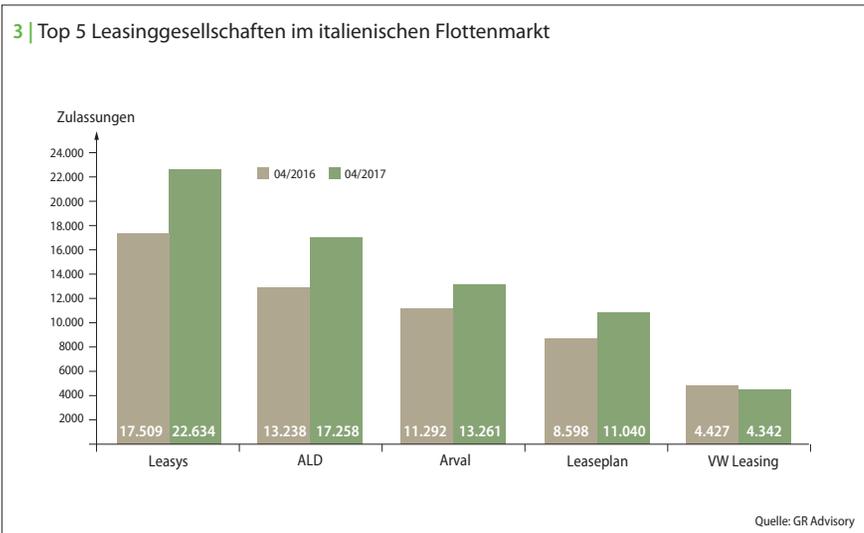
Fotos: GR Advisory



Nimmt eine stärkere Nachfrage nach Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften wahr | Mauro Serena, Partner und Fuhrparkberater bei GR Advisory



Mit an Bord | Luca Amadio, ebenfalls Partner der italienischen Fuhrparkberatung GR Advisory, die wiederum Partner der Fleetcompetence Group ist



Barometer des Corporate Vehicle Observatory von Arval – fest, dass zirka ein Drittel der Unternehmen das Flottenmanagement an einen externen Dienstleister ausgelagert haben.

Daneben konstatiert der Berater, dass die Anbieter nicht mehr nur Firmenwagen als ihr Geschäftsfeld ansehen, sondern verstärkt von „Total Cost of Mobility“ sprechen. Sie beziehen also verstärkt andere Mobilitätsformen in ihre Überlegungen ein.

Keine „grünen“ Ambitionen | Laut Serena gibt es derzeit keine gesetzlichen Initiativen, die durch Vorgaben, Fördermaßnahmen oder steuerliche Hebel einen Trend in Richtung „grüne Flotte“ bewirken könnten. Insbesondere das Steuerkonzept für Firmenwagen ist in Italien deutlich anders als in den bereits betrachteten europäischen Märkten: Es gibt keinerlei Belohnung für niedrigen Verbrauch und Emissionen auf der steuerlichen Seite.

Serena sieht in dem Einsatz von Telematik einen interessanten Hebel zur Effizienzsteigerung im Flottenmanagement. Hier wird aktuell der Einsatz bei italienischen Flottenbetreibern aber wie im übrigen Europa durch Bedenken im Datenschutz gebremst.

Mit einem Projektbeispiel erläutert der Italiener typische konkrete Herausforderungen im Alltag des Flottenmanagers. Einer seiner Kunden, der zirka 300 Fahrzeuge betreibt, ließ das Flottenmanagement-Konzept überprüfen. Dabei wurden folgende Kernpunkte festgestellt, die zu überhöhten Kosten führten:

- ▶ Die Regeln der Car Policy wurden im Alltag „ausgehebelt“. Die Fahrer bestellten auf Kosten der Firma Zusatzausstattungen, die so nicht vorgesehen waren.
- ▶ Aufgrund fehlender Kontrolle verzeichneten die zurückgegebenen Fahrzeuge erhebliche Laufleistungsüberschreitungen. Dies führte zu signifikanten Mehrkilometer-Kosten für den Kunden.
- ▶ Die erhöhte Laufleistung führte zu zusätzlichen Reifenkosten von jährlich 85.000 Euro, die nicht durch die Leasingverträge abgedeckt waren.
- ▶ Die Leasinggesellschaften rechneten hohe Kosten bei Fahrzeugrückgabe für Beschädigungen ab.

Ausgehend von diesen Problemen wurden in diesem Fuhrpark folgende Maßnahmen umgesetzt:

- ▶ Komplette Neuverhandlung der Verträge mit den Leasinggesellschaften, insbesondere in Bezug auf die Regelung zur Berechnung von Rückgabeschäden
- ▶ Einführung einer strikten Car Policy hinsichtlich Treibstoff (keine Kostenüber-

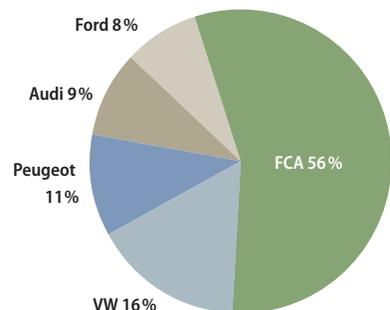
nahme im Urlaub oder für Spezial-Kraftstoffe, Einführung eines Controllings)

- ▶ Komplette Überarbeitung der Car Policy mit Blick auf Berechtigungen, Fahrzeugmodelle und Ausstattungen

Dies führte zu Gesamtkostenersparnissen von sieben Prozent, was einer jährlichen Summe von über 200.000 Euro entsprach.

An diesem Beispiel erkennt man, dass die Themen in der Flottenmanagement-Praxis in Italien nicht viel anders sind als in deutschen Flotten. | Thilo von Ulmenstein

1 | Top-5-Marken in italienischen Flotten



Basierend auf den Zulassungen im März 2017

Quelle: Dataforce



Thilo von Ulmenstein | Managing Partner bei Fleetcompetence Europe. Das Schweizer Beratungsunternehmen unterstützt mit seiner Expertise Unternehmen

im Bereich Flotten- und Mobilitätsmanagement. Es ist mit einer Tochtergesellschaft in Deutschland vertreten und verfügt darüber hinaus über ein Netzwerk spezialisierter Fachexperten in Europa.

Das Unternehmen bietet nationales und internationales Consulting für Flottenbetreiber und Dienstleister an und führt für sie Schulungen und Trainings sowie Marktstudien durch. Mit dem „International Fleet Meeting Geneva“ hat Fleetcompetence Europe zudem innerhalb weniger Jahre eine anerkannte Networking-Plattform am Autosalon Genf für die internationale Flotten-Branche geschaffen.

Weitere Informationen: www.fleetcompetence.com