



Auf Kurs gebracht

Das Flottenleben eines Fahrzeugs ist gesäumt von der Ein- und Aussteuerung. Unabhängige Fuhrparkmanagementdienstleister haben sich auch auf diese Prozesse spezialisiert. Wer kann was, was ist besonders wichtig?

Ab jetzt ist das Fahrzeug eingesteuert:
die Fahrzeugübergabe

Einsteuern: laut Duden etwas auf einen bestimmten Kurs, in eine bestimmte Bahn bringen. Im Fuhrparkjargon bedeutet das, ein Neufahrzeug in das System Fuhrpark aufnehmen. Doch der Prozess startet nicht erst mit der physischen Anwesenheit des Fahrzeugs, nein, einen virtuellen Platz in der Planung beziehungsweise in der Software erhält das Fahrzeug bereits mit der Bestellung. Sobald Daten vorhanden sind, startet die Prozesskette der Einsteuerung, deren Glieder wir im Artikel auf Seite 72 dargestellt haben. In unserer Übersicht haben wir bewusst die Leasinggesellschaften ausgeklammert, da insbesondere die Aussteuerung zu deren Standardprozessen als Fahrzeugeigentümer gehört, welches die Leasinggesellschaften per se nun mal sind. Fuhrparkmanagement- und Fuhrparkverwaltungsdienstleister übernehmen viele Prozesse rund um das Flottenleben eines (Kauf-)Fahrzeugs. Sie sehen ihre Wettbewerbsvorteile darin, dass sie als unabhängige und neutrale Instanz im Interesse des Kunden handeln. Im Portfolio der Unternehmen stehen vor der Einsteuerung entweder das Ausschreibungsmanagement oder die Verhandlung mit Fahrzeugherstellern über die Einkaufskonditionen. Manche Dienstleister können ihren Kunden auch Fahrzeugkonfiguratoren anbieten, über welche die Dienstwagennutzer komfortabel ihr Wunschfahrzeug zusammenstellen können. Das Zauberwort der unabhängigen Flottenverwalter heißt zudem Multi-Bidding, also mit den Wunschfahrzeugdaten nicht nur bei einem Lieferanten oder Anbieter anzufragen, sondern bei mehreren, um das beste Preis-Leistungs-Verhältnis herauszufiltern.

Der Hauptteil der Einsteuerung beginnt bei den meisten Dienstleistern mit der Zulassung, unter Umständen mit Wunschkennzeichen und Feinstaubplakette. Dazugehörige Prozesse umfassen unter anderem Erstinspektion, Fahrereinweisung, UVV, Erstbetankung, Fahrzeugwäsche, Beklebung, Management von Ein- und Aufbauten, Protokollierung per Onlinereporting. Anbieter wie PS-Team koordinieren mittels einer IT-Lösung den gesamten Zulassungs- und Logistikprozess bis zur Übergabe des Fahrzeugs an den Nutzer. „Auch die gesamte Vorbereitung der Fahrzeugzulassung übernehmen wir. Für große Flotten realisiert PS-Team gemeinsam mit ausgewählten Zulassungsstellen die zeit- und kostenoptimierte Massenzulassung“, erläutert Geschäftsführer Heinz Moritz. Für den Marktbegleiter DAD Deutscher Auto Dienst GmbH konkretisiert Matthias Gauglitz, Geschäftsführer Vertrieb, einige Prozessschritte und Bausteine wie Lieferterminüberwachung, zentrale, dezentrale und bundesweite Zulassung, Reservierung von Wunschkennzeichen inklusive Dokumenten- und Kennzeichenlogistik, Erstellung und Druck von Dokumenten und Kennzeichen, Feinstaubplaketten, Konfektionierung von Fahrermappen und für Fuhrparks individuell bedruckte Kennzeichenrahmen. Hier zeigt sich die Spe-

zialisierung und Aufstellung der aus dem Bereich der Fahrzeugein- und -aussteuerung erwachsenen Unternehmen, welches die Bedürfnisse von Flotten seit Jahren im Blick und zu ihrem Hauptaufgabengebiet gemacht haben. Die Anlieferung der Fahrzeuge geschieht im nächsten Schritt entweder auf eigener oder fremder Achse. Zum Fahrer direkt, zum Autohaus oder zur alternativen Wunschadresse inklusive Fahrereinweisung und elektronischer Dokumentation des Fahrzeugzustands lautet dann die Route, die das Fahrzeug auf dem Weg in die Flotte nimmt. Mit der Übergabe ist die Einsteuerung dann abgeschlossen und die Verweildauer bestimmt, wann der Prozess zum letzten Stündlein in der Flotte einsetzt.

Stete Datenkontrolle hilft bei der Analyse, ob ein Fahrzeug vorzeitig oder später als geplant aussteuert werden soll. Ina Hansen, Leiterin Vertrieb bei der HLA Fleet Services GmbH merkt dazu an: „Die Austauschplanung bei Mischfuhrparks mit Kauf- und Leasingfahrzeugen bedarf genauer Planung. Dabei ist unsere kaufmännische und technische Expertise für den wirtschaftlich besten Austauschzeitpunkt bei Kauffahrzeugen von großer Bedeutung.“ Auch Thomas Araman, Geschäftsführer Car Professional Management, betont die Wichtigkeit dieses Aspekts: „Der rechtzeitige Austausch von Fahrzeugen unter Beachtung eventuell bestehender Finanzierungsverträge und deren Vertragsparametern bildet die wichtigste Basis für den kostenoptimierten Betrieb eines Firmenfuhrparks. Die Überwachung der definierten Haltedauern und Fahrleistungen ist daher ein wesentlicher Bestandteil des Fuhrparkmanagements der CPM.“

Ob früher oder später, irgendwann ist es so weit: Die Aussteuerung startet. Flankierende Maßnahmen wie Begutachtung, Smart Repair und Aufbereitung helfen, böse Überraschungen zu vermeiden beziehungsweise den zu erwartenden Erlös besser kalkulieren zu können. CarMobility bietet an, ein Vorabgutachten zum Beispiel vier Wochen vor offizieller Abgabe erstellen zu lassen. Deren Tool „Rückgabekoordination“ beinhaltet die Übernahme von zeitraubenden Prozessen wie Abmeldungsdienste, Fahrzeuglogistik und Analyse von Rückgabeschäden. Zum Abgabezeitpunkt sollte der nahtlose Übergang zum neuen Fahrzeug gegeben respektive ein Ersatzfahrzeug organisiert sein. Auch eine gewisse Flexibilität in Bezug auf den Abgabezeitpunkt sollte möglich sein, falls sich die Neufahrzeugauslieferung verzögert. Der Fahrzeugaussteuerungsprozess besteht ebenfalls aus Prozessschritten, wie zum Beispiel der Dokumentensammlung, Zubehörsammlung wie Saisonreifen, Schlüssel, Radiocodes et cetera. Entklebung, Ausbau von Einrichtungen und letztlich die Protokollierung des Istzustands vor Abgabe gehören zu den Schritten, die noch im aktiven Flottenleben stattfinden. Transport zum Lagerplatz, Abmeldung – eventuell in umgekehrter Reihenfolge – Begutachtung und Remarketingvorbereitung sind Schritte, die kurz vor der endgültigen Aussteuerung stattfinden.

Die Veräußerung der Flottenfahrzeuge kann über den Händler erfolgen, der dann je nach Vereinbarung auch das Restwertisiko trägt. Oder professionelle Wiedervermarkter übernehmen diese Aufgabe. Ari Fleet, HLA Fleet Services, Panopa Fleet Management und Sixt Mobility Consulting können über eigene Remarketingspezialisten und teilweise sogar über eigene Remarketingplattformen diese Dienstleistungen anbieten. Alle anderen verfügen über Kontakte im Netzwerk, sodass hier der Weg zur bestmöglichen Wiedervermarktung kurz und der Informationsfluss sichergestellt ist.

Der Informationsfluss ist bei der Flottenverwaltung von Anfang bis Ende ein wichtiger Punkt. Bei der Vielzahl von Prozessen braucht es eine zentrale Stelle, an der die Daten und Termine zusammenlaufen und auf einen Blick aufrufbar beziehungsweise kontrollierbar sind. Transparenz, Revisionssicherheit und sichere Gefahrenübergänge zu schaffen, zählt zu den essentiellen Faktoren bei der Dokumentation der Ein- und Aussteuerungsprozesse. Der Anspruch an hochkomplexe und gut einbettende IT-Systeme steigt. Michael Hohn, Abteilungsleiter Panopa Fleet Management, erwartet für die nähere Zukunft folgenden Entwicklung: „Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Fuhrparkmanagementdienstleistungen weiter steigen wird. Die Anforderungen, die der Fuhrparkleiter meistern muss, werden immer größer, sodass möglichst viele Inhouse-Prozesse des Kunden durch den Fuhrparkmanagementdienstleister abgewickelt werden. Hier erwartet der Fuhrparkleiter völlige Transparenz. Dies ist allerdings nur durch die enge Vernetzung der Fuhrparkmanagementgesellschaften mit den Lieferanten

möglich.“ Thomas Emmert, Geschäftsführer der Sixt Mobility Consulting GmbH, sieht die Aufgaben eines Fuhrparkmanagementdienstleisters auch im Hinblick auf folgende Aspekte: „Strategisch dominiert nach wie vor das Thema Senkung der Fuhrparkgesamtkosten bei gleichzeitiger Steigerung der Servicequalität. Die Fuhrparkmanager wünschen einen Dienstleister, der bei der Identifikation und Hebung von Kosten- und Effizienzpotenzialen nicht nur unterstützt, sondern durch den Prozess leitet. Immer stärker wird der Fuhrparkdienstleister zum Projektmanager.“

Zum strukturellen Wandel im Fuhrparkmanagement gehört auch die Bereitstellung eines flexiblen Angebots, idealerweise modular aufgebaut. So können für die Flotte nach individuellem Bedarf Bausteine ausgewählt werden, um die Ein- und Aussteuerungsprozesse ganz oder in Teilen außer Haus zu geben. Bei der Wahl des richtigen Anbieters sollte der Fuhrparkentscheider auch immer einen Blick auf die Erfahrung des Serviceunternehmens werfen. Mitarbeiter, die bereits von jeder Seite des Fuhrparkgeschäfts aus gearbeitet haben, wie Andreas Nickel, Geschäftsführer der fleet academy UG, seinen beruflichen Werdegang beschreibt, kennen sämtliche Blickwinkel des Flottengeschäfts. Auch ein bereits langjähriger Unternehmensbestand kann für sich sprechen. Ebenfalls kann es Sinn machen, einen Dienstleister aufgrund seiner Kernkompetenz zu wählen, wenn genau die für den Fuhrpark benötigt wird, beispielsweise die Verbringungsdienstleistungen, mit denen PS-Team

(Fortsetzung S. 76)



MIT UNS FAHREN SIE BESSER!

Sie möchten einzelne Fahrzeuge oder einen ganzen Fuhrpark professionell verwalten lassen, mieten, leasen oder kaufen? Sie wünschen die volle Kostenkontrolle und das gesamte Leistungsportfolio aus einer Hand? Sie sind auf der Suche nach individuellem Service rund um Ihr Fahrzeug und nach einer maßgeschneiderten Fuhrparkberatung? Dann sind wir für Sie der richtige Partner!



fleetmanagement@panopa.com
www.panopa-fleetmanagement.com

PANOPA
FLEET MANAGEMENT

WE ARE IMPERIAL

und DAD Deutscher Auto Dienst groß geworden sind. Die Grundsteine der FAC Concept Fleet and Car liegen im Bereich der peripheren Autoindustrie, Dienstleistungsschwerpunkte sind unter anderem Kfz-Sachverständigenleistungen, Smart Repair und Dellenreparatur. Auch andere Besonderheiten

können entscheidend für die Wahl des Dienstleisters sein: Die SNC Logistic GmbH wirbt damit, das Dienstleistungsspektrum in das Umfeld des Kunden zu verlegen, sprich, ortsansässige Unternehmen als Kooperationspartner einzubeziehen.

ÜBERSICHT AUSGEWÄHLTER FUHRPARKMANAGEMENT-DIENSTLEISTER

Anbieter	ARI Fleet Germany GmbH Fuhrparkmanagement/ Consulting www.arifleet.de	CarMobility GmbH www.car-mobility.com	Car Professional Fuhrpark- management und Beratungs- gesellschaft mbH & Co. KG www.carprofessional.de	CORALIX Fleet Solutions www.coralix.de	DAD Deutscher Auto Dienst GmbH www.dad.de	e-flotte/TCS-Technology Content Services GmbH www.e-flotte.de
Vertragsbestand	ca. 22.700	ca. 6.500	ca. 60.000	ca. 10.500	k. A.	ca. 25.000
Dienstleister seit	2013	2011	1992	1996	1998	2008
Mindestflottengröße	100	keine	50	keine	keine	10
Pkw/Transporter/Lkw/ Sonstige	ja	Pkw, Transporter	ja, vom Pkw bis zum Sonderfahrzeug	sämtliche Kfz	ja	ja
Internationaler Service	ja	vorauss. 2016	ja	ja	ja	D-A-CH-Region/ Mobilitätsdienstleistungen weltweit
Fahrzeugbeschaffung	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Schadenabwicklung	ja	ja	ja	ja	nein	ja
Terminverwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Dokumenten- verwaltung	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Elektronische Fahrzeugakte	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Reportings	Einsparungsreports, Fuhrpark- übersichten, Gesamtkosten bis auf Einzelposten, km- Ausreißer, Kraftstoffverbrauch, Fehlbetankungen, Rechnungs- positionen, TCO-Berichte, Kostenanalysen, HR-Reports, Betankungen im Detail	u. a. Schadenmanagement, Tankdatenreports, Einzelbeleg- nachweise etc.	Schadenreporting mit allen relevanten Daten über Fahrzeug, Nutzer, Ursachen und Zeitpunkt der Beschädigung sowie die Aus- weisung sämtlicher Kosten inkl. Klassifizierung der Schadenart, Erstattungen, Selbstbetei- ligung und dem eventuellen Fahreranteil	sämtliche Reportings möglich/ je nach Kundenwunsch	nach Kundenanforderungen rund um die beauftragten Leistungen wie Ein- und Aus- steuerung, Logistik, Dokumen- tenmanagement etc.	ja/umfassend Life Cycle, CO ₂ , Riskmanagement etc.
Kooperationen	mit Leasinggesellschaften, Mineralölgesellschaften, Schadenmanagern, Versiche- rungen, Anbietern von Führer- scheinkontrollen, Händlern, Reifenlieferanten etc.	aus jeder Branche mindestens zwei Kooperationen	Netzwerk mit verschiedenen Dienstleistern, z. B. aus den Be- reichen Vermietung, Werkstatt oder Reifenservice	A.T.U., AutoOnline, Bosch Car Services, Carglass, carsale24, Community4you, DAT, DEKRA, Dent Wizard, EurotaxSchwa- cke, Fleet Innovation, GKK Sachverständige, Hüsges Gruppe, meine-waschstrasse. de, PointS, Servicequadrat, Wollnikom etc.	diverse	TÜV Rheinland, TÜV SÜD, Euromaster, Akzo Nobel
Schnittstellen	k. A.	SAP sowie weitere	SAP/iDoc/CSV/XCS/diverse	über 100 Schnittstellen zu div. Dienstleistern der Branche, Software ist flexibel und integrierbar in existierende IT-Landschaften	zu Systemen von Kunden, Part- nern, aber auch Zulassungs- stellen etc.	alle gängigen
Ausschreibungen	ja, TCO-basierte Ausschrei- bungen, Purchase, Schadenma- nager-Ausschreibungen etc.	k. A.	Fahrzeugbeschaffung	sämtliche Varianten	k. A.	nach Absprache mit Kunden
Sonstige Leistungen	Remarketing für Kauf- und Leasing Flotten, aufgeschlüsselte Dienstleistungen (Unbundling Services) im Bereich Wartung und Reifen zur vollständigen Kostentransparenz, IT Reporting System insights, ARI- eigene Führerscheinkontrolle	Fahrerdirektkommunikation, Rechnungsprüfung, -bearbeitung, -begleichung, in- ternetbasierte Genehmigungs- prozesse, Car-Configurator, Bruttogehaltsumwandlungs- rechner, digitale Fahrzeugakte, Multi-Bidding, sonstige Full- Service-Bausteine	elektronische Fahrzeugakte, elektronische Führerscheinkon- trolle, UVV, Lang- und Kurzzeit- miete, Versicherungsservice (u. a. GAP-Versicherung), präventives Riskmanagement, Consulting und Car-Policy- Erstellung	Leasing Brokering – zur Leasingratenoptimierung, Fuhrparkberatung/auf Basis einer Kennzahlenanalyse, Lea- singauslauf – das Produkt zur Reduzierung der Minderwerte am Leasingende, Eco Fleet/Co2 – Zertifizierung	Fahrzeugeinstellung, Fahr- zeugssteuerung, Überfüh- rungen (im Fokus auf eigener Achse), Dokumentenmanage- ment und Verwaltung fahr- zeugspezifischer Materialien, Beratung und Prozessoptimie- rungen, grenzüberschreitende Services	Halterverantwortung (Führer- scheinkontrolle, UVV, UVV Mitarbeiter, Fahrzeugsachzu- standsbericht) e-flotte fleet und e-flotte WRM Werkstatt & Reparatur Management, e-flotte Academy, e-flotte Telematik
Kontakt für Fuhrparkleiter	Matthias Engel Tel.: 0711/667617305, 0172/6923490 E-Mail: mengel@arifleet.de	Tel.: 0531/21286422 E-Mail: info@car-mobility.com	Tel.: 040/531050 E-Mail: info@carprofessional.de	Thomas Mitsch Tel.: 0371/9094210, 0160/3333222 E-Mail: tm@coralix.de	DAD Vertriebsteam Tel.: 04102/804400 E-Mail: vertrieb@dad.de	Niels Krüger Tel.: 0171/1628231 E-Mail: n.krueger@e-flotte.de

Die meisten unabhängigen Fuhrparkmanagementunternehmen können es durch ihr breites Produktportfolio durchaus mit den namhaften Leasing- und Fuhrparkmanagementgesellschaften aufnehmen. Vom Einkauf bis zum Remarketing kann der Fuhrparkverantwortliche die Verwaltung seines Fuhrparks in eine Hand geben, die transparent, effizient und zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis die Prozesse koordiniert. Die Ein- und Aussteuerungsprozesse werden sowohl für Kauf- als auch Leasingfahrzeuge angeboten, genauso wie sämtliche weitere Verwaltungsoptionen - immer mit entsprechender Neutralitätsmaßgabe und Verpflichtung dem Kunden gegenüber. Wichtig ist, dass alles reibungslos, termingerecht und zur Zufriedenheit des Kunden verläuft. Und wenn der Anfang gut ist und das Ende gut ist, dann ist doch eigentlich alles gut, oder?

erungsprozesse werden sowohl für Kauf- als auch Leasingfahrzeuge angeboten, genauso wie sämtliche weitere Verwaltungsoptionen - immer mit entsprechender Neutralitätsmaßgabe und Verpflichtung dem Kunden gegenüber. Wichtig ist, dass alles reibungslos, termingerecht und zur Zufriedenheit des Kunden verläuft. Und wenn der Anfang gut ist und das Ende gut ist, dann ist doch eigentlich alles gut, oder?

FAC Concept <i>www.fac-concept.de</i>	fleet academy UG <i>www.fleetacademy.de</i>	HLA Fleet Services GmbH <i>www.hla-fleetservices.de</i>	PANOPA Fleet Management/ PANOPA Logistik GmbH <i>www.panopa-fleet-management.de</i>	PS-Team Deutschland GmbH & Co. KG <i>www.ps-team.de</i>	Sixt Mobility Consulting GmbH <i>www.mobility-consulting.com</i>	SNC Logistic GmbH <i>www.snc-logistic.de</i>
k. A.	k. A.	ca. 5.500	> 3.500	k. A.	35.000	k. A.
2009	2013	2013	2001	1986	2011	1997
10	ab 5 Fahrzeuge	50	20	gesamtes Spektrum vom Flotteneinzelgeschäft bis zu Großflotten (ab 5.000 Fahrzeuge)	200	ab 1 Fahrzeug
Pkw, Transporter	ja	ja	ja	ja, alle	ja	Pkw, Transporter
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
nein	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Versicherung/Riskmanagement, Instandhaltungsmanagement	alle gängigen Reports möglich	Flottenstatus (Flottenauswertung, Bestandsentwicklung, geplante Rückläufer, Laufleistungsprognose), Wirtschaftlichkeit (Fuhrparkkosten, Service Kostenentwicklung, Tankdatenanalyse, DIN-Abweichung, Entwicklung der Kraftstoffkosten, Schadenaufwand, Benchmark Schadenquote/-höhe, Leasingraten etc.), Umwelt (CO ₂ -Ausstoß Fuhrpark, CO ₂ -Ausstoß Hersteller)	Bestandsübersichten, Laufleistungshochrechnungen, CO ₂ -Reporting etc. Kunden können sowohl auf ein breites Spektrum von Standard- als auch auf kundenspezifische Reports zugreifen.	ja, kundenindividuell	Bestands- und Bestellübersichten, Laufleistungskontrolle, Kostenreports (gesamt, pro Fahrz., pro km), Kraftstoffverbrauch und -auffälligkeiten, Kraftstoffausreißer, Schadenreporting, Übergabe, Rückgaben, anstehende Termine, UUV	Wartung, Verschleiß, Kraftstoffverbrauch, allg. Kostenüberblick
Fahrzeuglogistik, Zulassungsservice	Novofleet, Wollnikom Führerscheinkontrolle, DriversCheck, diverse weitere	Servicequadrat, Euromaster, A.T.U, Innovation Group, Wintec	euroshell, ARAL, Sixt, Enterprise, 4-fleet, A.T.U, driver Fleet Solution, Servicequadrat, Vergölst, Euromaster, Innovation Group etc.	flächendeckendes Partnernetz für die Abwicklung sämtlicher Prozesse über den Lebenszyklus eines Flottenfahrzeugs	Mineralölgesellschaften, Reifenketten, Leasinggesellschaften, Werkstätten, Logistikdienstleistern, Vermarktungsplattformen	u. a. TÜV-Rheinland
k. A.	Alle gängigen Schnittstellen können bedient werden.	Rechnungs- und Prozessschnittstellen mit unseren Kunden sowie den unterschiedlichen Leasinggesellschaften, Mineralölgesellschaften und diversen weiteren Dienstleistern	alle gängigen Formate (csv. txt etc.) sowie weitere Formate auf Anfrage	Multisupplierfähiges Softwaresystem, Schnittstellen zu Kundensystemen	Ausschreibungsplattform, Auktionsplattformen, Bestellschnittstellen, in- und outbound Rechnungsschnittstellen	k. A.
Reparatur, Versicherung, Fahrzeugbeschaffung, Reifen	alle	Koordination und Begleitung alle erforderlichen Ausschreibungen rund um den Fuhrpark, z. B. Fahrzeugbezug/-leasing, Kraftstoffe, Reifen, Werkstattleistungen etc.	sämtliche Ausschreibungen zur Lieferantenauswahl (Hersteller, Leasinganbieter, Reifenanbieter, Kraftstoffbezug, etc.)	ja, national und international	Fuhrparkberatung/-optimierung, Fuhrparkmanagement, Beschaffung/Multibidding, Verwertung, Tankkarten, Versicherung, Service-Netzwerk	k. A.
Werterhalt, vielfältige Smart-Repair-Angebot	Training und Schulung von Fuhrparkmitarbeitern (TÜV PersCert); Beratung & Consulting, Interimsmanagement	Multi-Supplier-Konfigurator zur effizienten Umsetzung einer Multi-Supplier-Strategie	Analyse und Beratung von z. B. Leasingausschreibung, Car-Configurator, Fahrerbetreuung, Wartung und Reparatur, Reifenservice, Schadenmanagement, Versicherung, Tankkartenmanagement, Kfz-Steuerabwicklung, Fahrzeuglogistik, Führerscheinkontrolle, Remarketing, Reporting, Abrechnung	Protokollier-App für Gefahrenübergänge; System zur Vergabe von Transportaufträgen, national und international	Servicemodule für Tankkarten, Wartung u. Verschleiß, UUV, Reifensatz, Rechnungsprüfung, Abwicklung von GEZ u. Kfz-Steuer, Strafzettelmanagement, Versicherungsmanagement, Logistik, Fahrerdirektkommunikation, Schadenmanagement, Führerscheinkontrolle, Mobilitätsmanagement, Smart Return	Verhandlungen mit Herstellern, Fahrzeugbewertungen, Remarketing
Dirk Winter Tel.: 3722/6003450 E-Mail: info@fac-concept.de	Andreas oder Svenja Nickel Tel.: 02137/9272757 E-Mail: info@fleetacademy.de	Ina Hansen Tel.: 0172/9082912 E-Mail: ina.hansen@hla-fleetservices.de	Panopa Fleet Management Tel.: 0203/8005123 E-Mail: fleetmanagement@panopa.com	Eric Wirtz Tel.: 06123/9999994 E-Mail: e.wirtz@ps-team.de	Thomas Emmert Tel.: 089/744446235 E-Mail: thomas.emmert@sixt.com	Tel.: 0621/15028180 E-Mail: info@snc-logistic.de