

Chancen der vernetzte Mobilität

Das vernetzte Auto fordert das Ausbrechen aus alten Strukturen und die Schaffung von Möglichkeiten innovativer Entwicklungen.– Disruptive Fuhrparkmanagement-Systeme werden unterschätzt, Start-ups wittern ihre Chance.

RAIMUND WAGNER

HENNDORF. Die zunehmende Vernetzung wird die Gesellschaft in den kommenden Jahren deutlich verändern. Die vernetzte Mobilität bietet die Chance von neuen innovativen und nachhaltigen Geschäftsmodellen. Mit Hilfe der Daten, die künftig aus dem und in das Auto strömen, lassen sich eine Fülle an Businessmodellen und völlig neue Umsatzpotenziale erschließen. Dies ist das Fundament und bietet genügend Raum für kreative, innovative und neue Mobilitätsdienstleistungen. Im Bereich der Fuhrparkmanagementsysteme sind erste innovative Lösungen bereits bemerkbar.

Die Autobanken, Leasinggesellschaften oder auch die Fuhrparkmanagement-Anbieter strahlen Zuversicht aus – fast alle verweisen auf Vertragszuwächse und sehr gute Ergebnisse. Nahezu alle wollen als Mobilitätspartner noch digital werden.

Apps spielen Schlüsselrolle

Der Arbeitskreis der Autobanken in Deutschland sieht die Digitalisierung der Angebote als Kernthema für alle Marktteilnehmer. Eine Schlüsselrolle spielen dabei Apps. Mit innovativen Online-Services will man die Weichen für die

Zukunft stellen und einen deutlichen Mehrwert bieten. Aber genau hier liegt das Dilemma der etablierten Marktteilnehmer.

Die steigenden Herausforderungen durch die zunehmende Digitalisierung zwingen die Unternehmen zu neuen Denkansätzen. Alleine mit Verbesserungen werden sie den laufenden Veränderungen in der Gesellschaft und der Umwelt nicht mehr gerecht. Bei dieser hohen Entwicklungsgeschwindigkeit im Marktumfeld reicht es ganz einfach nicht mehr nur schneller zu gehen. Die Unternehmen müssen erkennen, dass eine Neupositionierung in einer durchdigitalisierten Welt notwendig ist.

Das Dilemma der Disruption

Disruption ist im Zusammenhang mit dem Umbruch im Rahmen der digitalen Transformation verstärkt zum Thema geworden. Bei Fuhrparkmanagement-Systemen gibt es laufend Innovationen in Form von Erneuerungen, die den Markt lediglich weiterentwickeln. Disruptive Innovationen bestehen jedoch in einer kompletten Umstrukturierung des bestehenden Modells. Diese neuen Märkte sind vorerst für die etablierten Anbieter auf Grund ihres zunächst kleinen Volumens oder Kundensegmentes uninteressant. Zusätzlich ist es für die Etab-



Raimund Wagner, Inhaber von Carsulting: „der Markt wird sehr bald strategische Fehlentscheidungen bei der vernetzten Mobilität bedingungslos in Form von Marktverlusten abstrafen.“



lierten geradezu ein Ding der Unmöglichkeit, ihr Geschäftsmodell von Grund auf zu verändern. Doch die Störung des Marktes zeigt sich bei zunehmender Performance disruptiver Systeme dann erstmals durch empfindliche Störungen bei den Marktanteilen.

Chancen für Start-ups

In der Regel beginnen Start-ups kleiner, einfacher und billiger, als das was am Markt üblich. Sie entstehen in Nischenmärkten, in denen sie ihre anfangs schwächere Produktperformance weiterentwickeln bis ihr Produkt bzw. ihre Dienstleistung für den Austritt aus der Nische bereit ist. Plötzlich ist die Performance ebenbürtig und sie beginnen die etablierten Unterneh-

men zu verdrängen. Unter den vorherrschenden idealen Umfeldbedingungen sorgen Start-ups zunehmend mit Innovationen und Hirnschmalz für Dynamik am Markt.

Der Markt kommt in Bewegung

Aufmerksame Marktbeobachter sehen schon zukunftsorientierte und nachhaltige Lösungsansätze entstehen. Bereits heute sind Unternehmen mit großen Fuhrparks bei der aktiven Entwicklung von Lösungsansätzen für ihren vernetzten Fuhrpark – im Vordergrund steht dabei eindeutig der Mehrwert für die Unternehmen. Nischenanbieter im Carsharing-Bereich oder auch beispielhaft die österreichische Carpanion GmbH gehen konsequent mit Ihren Entwicklungen in Richtung

Fuhrparkmanagement 3.0. Aber auch die Wirtschaftsagentur Oberösterreichs hat im Rahmen des Automobil- und IT-Clusters die Initiative Connected Mobility gegründet und ein Projekt „Vernetzter Fuhrpark“ aufgesetzt.

Die Verbindung von unterschiedlichen Welten als Chance. Für etablierte Marktteilnehmer ist es notwendig die richtige strategische Weichenstellung vorzunehmen um nicht ihre Marktposition zu riskieren. Es ist jetzt für die Verantwortlichen an der Zeit die Komfortzone zu verlassen und wieder zum Entdecker zu werden. Beste Chancen bestehen wenn es gelingt die Welten von etablierten Unternehmen und Start-ups zu verbinden!

Kontakt: WWW.CARSULTING.EU

„Mehr Zeit für mein Kerngeschäft.“
Mit dem **Wartungsvertrag** der Porsche Bank.

B2B
Wartungsaktion
Jetzt bis zu
50%
Preisvorteil*

- Bis zu 50% Preisvorteil*
- „One-Stop-Service“ – Alles in Ihrer Markenwerkstatt
- Das dichteste Servicenetz Österreichs – Immer in Ihrer Nähe

Mehr Informationen bei Ihrem VW, Audi, SEAT und SKODA Betrieb oder unter www.flottenmanagement.at

PORSCHE BANK
Flottenmanagement

*Aktion gültig bis 31.12.2016 bei Abschluss eines Leasing- und Wartungsvertrages für Neuwagen über die Porsche Bank. 50% Preisvorteil auf Basis 36 Monate/90.000 km. Für Flottenkunden.

IMPRESSUM

„Fahrzeugflotte“ ist ein SPEZIAL der „Salzburger Nachrichten“. **Projektleitung:** Walter Urbanek
Redaktion: Herwig Steinkellner. **Alle:** Karolingerstraße 40, 5021 Salzburg