



V.l.n.r.: Ashit Shah, directeur Auto Facets, Global Automotive Centre of Excellence; Frederik De Witte, mede-oprichter Fleet Master en Amar Gupta, VP Sales & Strategic Alliances Auto Facets.

Ecosysteem voor mobiliteitsdiensten

De veranderende maatschappij heeft zijn weerslag in de invulling van de mobiliteit. Verstedelijking en de verschuiving van bezit naar gebruik in combinatie met het internet der dingen. Om de kansen optimaal te benutten heeft Nintec de automotive gebundeld binnen Auto Facets en is een samenwerking gestart met Fleet Master. Tekst Barend Luiting



Fleet Master is een relatief jong bedrijf dat gespecialiseerd is in zogenoemde fleet- & assetmanagementsoftware. Mede-oprichter en CFO Frederik De Witte benadrukt direct het verschil met traditionele fleetmanagementsoftware: "We hebben direct vanaf de start de keuze gemaakt voor een oplossing *in the cloud*. Dat is al een groot onderscheid met sommige concurrenten die nog vanuit de historie werken met lokaal geïnstalleerde softwarepakketten. Soms zijn die pakketten niet eens op Windows gebaseerd, maar op MS-Dos."

BEZIT WORDT GEBRUIK

Een ander belangrijk verschil betreft het beheerde. Doorgaans is dat het object, in het

Engels *asset*. In een tijd waarin *mobility as a service* – mobiliteit als dienst – opgang maakt, kom je daarmee niet meer weg. Vergelijk met het al langer in zwang zijnde *software as a service*: geen duur softwarepakket eenmalig aanschaffen maar de gebruikslicentie maandelijks afrekenen naar daadwerkelijk gebruik. Dat gaat ook met mobiliteit gebeuren wat betekent dat auto en fiets niet worden aangeschaft, maar alleen worden gebruikt wanneer nodig. De vergoeding is dan een abonnementsvorm en ook openbaarvervoerdiensten passen hier dus in. Beheerders van middelgrote en grote wagenparken krijgen dus in toenemende mate te maken met een complexe vervoersbehoefte waarin de (lease-)auto maar een van de beheerde

WERELDWIJDE SAMENWERKING IN BEELD



componenten is. De vervoersbehoefte van de deur naar deur moet geregeld kunnen worden. Dat vraagt om een meer persoonsgebonden aanpak dan een aanpak die het object als uitgangspunt neemt.

JONG TEAM

Om dit geschetste ecosysteem optimaal te kunnen vormen en bedienen hebben Auto Facets en Fleet Master elkaar opgezocht. Auto Facets-directeur Ashit Shah herkent in beide bedrijven een vergelijkbare cultuur en aanvullende competenties: "Een jong team met een duidelijke visie op de ontwikkelingen in de nabije toekomst. De snelheid waarmee we elkaar hebben gevonden en de samenwerking hebben uitgewerkt is daarbij

80 PROCENT
van de oplossing kan
kant-en-klaar worden
opgeleverd,
20 PROCENT
is maatwerk

veelzeggend. We hebben als het ware aan een half woord genoeg om te begrijpen wat er moet gebeuren." De doelgroep waarop de combinatie zich

richt zijn de grotere lease- en verhuurmaatschappijen maar ook auto-importeurs en dealerholdings. Een doelgroep die meer en meer ineen schuift en overlapt, getuige de overnames van leasemaatschappijen door autofabrikanten en het lanceren van eigen mobiliteitsconcepten door die OEM's. Ook de trend van private lease past uitstekend in de visie van mobiliteit als een service en de doelgroep die de twee bedrijven voor zich gedefinieerd hebben. Shah vat het nogmaals samen: "Door samen te werken zorgen we ervoor dat onze klanten een vaste contactpersoon krijgen die de verlangde taken vervolgens optimaal kan verdelen tussen de expertise binnen Auto Facets of die binnen Fleet Master." ◀