

Kleine Flotten

Grundlagen

Kleine Flotten
einfach managen

Einkauf

Auch kleine Mengen
gehen günstig

DriversCheck

Immer auf der
sicheren Seite



DER NEUE RANGE ROVER VELAR SPRICHT FÜR SICH.



ABOVE & BEYOND



Mit dem ersten Blick ist beim neuen Velar alles gesagt. Seine futuristischen Designdetails verleihen dem Neuzugang der Range Rover Familie eine einzigartige Straßenpräsenz. Im Innenraum ist alles darauf ausgelegt, dass Sie Ihr Ziel immer entspannt erreichen – von seiner konfigurierbaren Ambiente-Innenraumbeleuchtung bis hin zu unserem fortschrittlichsten Infotainment-System Touch Pro Duo. Doch auch die schönsten Worte werden diesem beeindruckenden Fahrzeug in keinster Weise gerecht. Vielleicht ist es besser, Sie gönnen sich einen zweiten Blick. Und zwar einen extralangen.

landrover.de/fleet-and-business

3-JÄHRIGE LAND ROVER GARANTIE

Bis 100.000 km



GERINGE CO₂-EMISSIONEN

Ab 151 g/km



KRAFTSTOFFVERBRAUCH

Ab 5,7 l/100 km (komb.)



Kraftstoffverbrauch Range Rover Velar in l/100 km: 8,3–5,7 (komb); CO₂-Emissionen in g/km: 189–151. Effizienzklasse: D–B; RL 80/1268/EWG.



„Auch kleine Flotten
müssen die großen
Herausforderungen meistern.“

Individuelle Lösungen

Maßgeschneidert | Die Herausforderungen sind ähnlich, die Lösungen sind oft andere – kleine Fuhrparks ticken anders als große Flotten.

— Zwar sind die gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen größtenteils dieselben, die Problemlösung ist es aber nicht. Kleine Fuhrparks unterscheiden sich im täglichen Fahrzeug- und Fahrermanagement deutlich von den großen Flotten. Kein Wunder – steigt mit der Fuhrparkgröße in der Regel doch auch der Organisationsgrad. Die alltäglichen operativen und strategischen Herausforderungen lassen sich mit mehr Manpower einfacher und nachhaltiger angehen, als wenn ein Fuhrpark „nur so nebenbei“ gemacht wird. Nichtsdestotrotz müssen auch die kleinen Flotten diese Herausforderungen meistern. Mit dem Autoflotte-Sonderheft „Kleine Flotten“ möchten wir Sie dabei unterstützen.

Wir sagen Ihnen, wie auch kleinere Flotten, also Fuhrparks mit bis zu 50 Fahrzeugen, Autos und Dienstleistungen professionell einkaufen können, welche Grundlagen es beim Fuhrparkmanagement zu beachten gilt und wie Ihnen Fuhrparksoftware beim Steuern Ihrer kleinen Flotte behilflich sein kann. Viel Spaß bei der Lektüre unseres Sonderhefts wünscht Ihnen

Ihr Christian Frederik Merten

Chefredakteur Autoflotte
christian.merten@springer.com

— Inhalt

- 04 **Kleine Schrauben im Räderwerk**
Grundlagen des Fuhrparkmanagements
- 08 **Anders, aber doch auch gleich**
Leasing-Offerten für kleine Flotten
- 12 **Messen ohne Ungenauigkeiten**
Management-Support durch professionelle Software
- 15 **Lerneffekt dank Datenbasis**
Telematik in „Dietmar’s Fahrschule“
- 17 **Smarte Lösung für Small Fleets**
Mobiles Fuhrparkmanagement auch für kleine Flotten



Autoflotte

Fit für den Fuhrpark

Anschrift von Verlag und Redaktion
Springer Automotive Media
Springer Fachmedien München GmbH

Springer Fachmedien München GmbH ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Nature

Aschauer Straße 30, 81549 München, Tel. 089/203043-0, www.autoflotte.de

Handelsregister: Amtsgericht München HRB 110956

Redaktion Fax 089/203043-1254

Chefredaktion (V.i.S.d.P.)
Christian Frederik Merten Tel. 089/203043-1206
christian.merten@springer.com

Redaktion
Rocco Swantusch Tel. 089/203043-1173
rocco.swantusch@springer.com

Geschäftsführer: Peter Lehnert

Verlagsleiter: Ralph M. Meunzel

Online-Produktmanagement
Katrin Geißler-Schmidt (Ltg.)
Michael Pilzwegger Tel. 089/203043-1244

Herstellung

Maren Krapp (Ltg.) Tel. 089/203043-1418
Stefanie Michalski, Dierk Naumann

Anzeigen- und Marketingleitung
Michael Harms Tel. 089/203043-1242
michael.harms@springer.com

Anzeigenverkauf
Birgit Fischer Tel. 089/203043-1248
birgit.fischer@springer.com

Doris Heisler Tel. 089/203043-1220
doris.heisler@springer.com

Sanja Klöppel Tel. 089/203043-1224
sanja.kloepfel@springer.com

Anzeigenverwaltung

Petra Wenninger Tel. 089/203043-2119
Fax 089/203043-2100

Gültig ist die Anzeigen-Preisliste vom 01.10.2016

Leitung Vertriebskoordination
Tatjana Sachenbacher

Repro und Druck: L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
DruckMedien, Marktweg 42-50, 47608 Geldern

Bei Springer Fachmedien München GmbH erscheinen auch die Zeitschriften Autohaus, asp-Auto Service Praxis, GW-trends und Sprit+



Kleine Schrauben im Räderwerk

Basiswissen | Fuhrparkmanagement ist mehr als reine Fahrzeugverwaltung. Deswegen sind Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten genauso erforderlich wie fachliche Kenntnisse verschiedenster Disziplinen.

Was ist eigentlich Fuhrparkmanagement genau? Bereits bei der Definition des Begriffs stellt man fest, wie viele Meinungen zu diesem Thema existieren. In meinem 2002 veröffentlichten Praxishandbuch „Fuhrparkmanagement“ verwende ich die folgende Definition: *Fuhrparkmanagement bedeutet, die Mobilitätsanforderungen eines Unternehmens unter Berücksichtigung der eigenen Unternehmensziele strategisch zu planen und flexibel zu steuern.*

Diese allgemeine Grunddefinition passte lange Zeit. Sie verdeutlicht, dass es sich beim Begriff Fuhrparkmanagement nicht um eine Verwaltungsaufgabe handelt. Auch war es noch nie richtig, Dienstleistungsangebote wie das Full-Service-Leasing als Fuhrparkmanagementangebot zu bezeichnen. Denn die Aufgabe von Dienstleistern rund um das

Fuhrparkmanagement ist es, Fuhrparkverantwortlichen in Unternehmen zu helfen, ihre Aufgabe optimal zu erfüllen.

Weil sich die Anforderungen an Flottenmanager zum Beispiel durch die Digitalisierung und damit verbunden durch völlig

Die Definition des modernen Flottenmanagements ändert sich mit der Digitalisierung.

neue Service- und Mobilitätsangebote in der Vergangenheit stark verändert haben – der Fuhrparkmanager entwickelt sich mehr und mehr zum Mobilitätsmanager –, kann die Definition des Begriffs aus heutiger Sicht wie folgt aktualisiert werden: *Fuhrparkmanagement bedeutet straßengebundene Mobili-*

tätsanforderungen eines Unternehmens nach Maßgabe eines integrierten Mobilitätsmanagements strategisch zu planen und flexibel zu steuern. So formulierten es Marc-Oliver Prinzing, Vorsitzender des Bundesverbandes Fuhrparkmanagement, und ich es 2015, nachzulesen unter www.fuhrparkcockpit.de.

Mythos Fuhrparkmanagement? | Unabhängig von der Begriffsdefinition gilt jedoch: Ein Fuhrparkmanagement gibt es nicht! Es gibt zwar viele Empfehlungen aus wertvollen praktischen Erfahrungen für ein lebendiges Fuhrparkmanagement. Es bestehen aber keine einheitlichen Normen und Gestaltungsregeln. Die Anforderungen an Fuhrparks, Abläufe, Prozesse sind so verschieden wie die Unternehmen, um deren Firmenwagen es geht, und die Menschen, die mit Flotten zu tun haben. Das Fuhrpark- ▶



Foto: Eli Ammos/AdobeStock

Facetten | Der Wandel in der Gesellschaft wirkt auch in die Flotten hinein



City Safety | Das automatische Notbremsensystem ist immer mit dabei



Sensus | Mit dem Bediensystem Sensus können sämtliche Funktionen intuitiv gesteuert werden



Kofferraum | Der neue Volvo V60 verfügt über einen der größten Kofferräume seiner Klasse

Eine Premium-Marke mit Tradition

Als traditionsreicher schwedischer Automobilhersteller zählt Volvo auch im Firmenkundengeschäft zu den renommiertesten Premium-Marken weltweit. Die Kernwerte von Volvo sind seit jeher Sicherheit, Qualität und Umweltschutz. Es sind die Menschen, die zählen – das zeigt sich auch beim neuen Volvo V60.

— Mit attraktiven Konditionen und zahlreichen Angeboten speziell für Großkunden bietet Volvo ein umfassendes Angebot für jede Flotte. Dazu gehört auch das Schwedenleasing, ein transparentes Finanzleasing für Geschäftskunden. Attraktive Monatsraten, variable Servicemodule und Wartungs- und Verschleißservices gehören unabhängig von der Flottengröße zu den Vorzügen. Das breite Modellportfolio hält in jedem Fall das richtige Fahrzeug für jedes Business bereit:

von der eleganten Limousine Volvo S90 über den geräumigen Oberklasse-Kombi Volvo V90 bis zum dynamischen Premium-SUV

Volvo XC60. Und natürlich gibt es auch den neuen sportlichen Premium-Kombi Volvo V60 im Schwedenleasing für Geschäftskunden.

Der neue Volvo V60. Ein Alleskönner für jeden Fuhrpark. | Kombis haben bei Volvo eine lange Tradition: Bereits 1953 begründete

City Safety erkennt Fußgänger, Fahrradfahrer und große Wildtiere und bremst im Notfall automatisch ab, um Unfälle zu vermeiden oder zumindest abzuschwächen.

der Volvo Duett dieses damals völlig neue Fahrzeugsegment. 65 Jahre später folgt mit dem neuen Volvo V60 ein besonders vielseitiger Urahn, der moderner und sicherer ist als jemals zuvor. Darüber

hinaus bietet er mehr Platz und stellt schon auf dem Weg ins Büro jede Menge Assistenten zur Seite:

Pilot Assist | Pilot Assist ermöglicht ein teilautonomes Fahren mit Geschwindigkeiten von bis zu 130 km/h. Das macht jede Fahrt nicht nur sicherer, sondern auch entspannter.

Drive-E | Zusätzlich zu einer Auswahl an Diesel- und Benzinmotoren bietet der neue Volvo V60 die Wahl zwischen zwei TWIN ENGINE Motoren. Dabei verbindet hocheffiziente Plug-in-Hybrid-Technologie Fahrspaß mit minimalem Verbrauch und geringen Emissionen.

Erfahren Sie mehr unter:
volvocars.de/fleet

management ist deshalb nicht nur von den betrieblichen Mobilitätsanforderungen, sondern genauso von der Unternehmenskultur und der Nutzermentalität abhängig.

Die Mentalität deutscher Fahrzeugnutzer und Unternehmen, die eine Flotte betreiben, unterscheidet sich dabei stark von Gewohnheiten anderer Nationalitäten. Eine Gemeinsamkeit gibt es aber: In letzter Konsequenz geht es nicht um das Blech, sondern immer um die Menschen, die sich hinter den Abläufen und sachlichen Anforderungen verbergen. Ob Fuhrparks aber gemanagt oder doch nur verwaltet werden sollten, lässt sich nicht abschließend beantworten. Dies hängt in der praktischen Betrachtung von der Größe des jeweiligen Fuhrparks ab.

Management ist Führungsaufgabe | Der englische Begriff „to manage“ impliziert immer eine Leitungsfunktion im Unternehmen. Und gerade hier zeigt sich das praktische Dilemma. Viele Fuhrparkverantwortliche erfahren in der Praxis nicht die Anerkennung, die einer Leitungsfunktion entspricht. Andererseits ist das Bewusstsein, ein Fuhrparkmanager zu sein, immer auch mit dem Erfordernis verbunden, durch ein Höchstmaß an Fachkompetenz Anerkennung und Respekt für die eigene Aufgabe zu erreichen. Zumal das betriebliche Fuhrparkmanagement heutzutage mehreren Anforderungen gerecht werden muss.

Die reine betriebswirtschaftliche Prozessbetrachtung, die Beachtung betriebswirtschaftlicher Kernkompetenzen wird den Zukunftsanforderungen nicht gerecht. Die Entwicklung hin zu einem nachhaltigen Mobilitätsmanagement hat längst begonnen. Die Frage, was nachhaltig bedeutet, ist hier noch nicht abschließend definiert. Klar scheint nur, dass der Begriff der Nachhaltigkeit nicht auf ökologische Aspekte reduziert werden darf.

Mobilitätsfragen | Mobilitätsmanagement geht weit über das Thema Fuhrpark hinaus. Wir definierten daher den Begriff bereits 2015 wie folgt: *Mobilitätsmanagement*

Axel Schäfer | Es geht im Fuhrparkmanagement nicht nur um die Technik und Autos, sondern auch um das Zusammenarbeiten mit Fahrern und Unternehmensführung



Foto: Eri Ammos/Adobe-Stock

Verständigung | Wer den Fuhrpark managen will, sollte auch die Fahrer anleiten und führen

bedeutet Mobilitätsanforderungen eines Unternehmens unter Berücksichtigung aller Mobilitätsmittel unter ökonomischen, ökologischen und sozialen Gesichtspunkten im Rahmen eines integrierten Gesamtkonzeptes zu planen und flexibel zu steuern.

All diesen Herausforderungen hat sich der Fuhrparkmanager künftig zu stellen. Was unterstreicht, dass es sich beim Fuhrparkmanagement um eine komplexe Aufgabe handelt, die weit über das Verwalten von Fahrzeugen hinausgeht. Klar ist auch, dass bei einem solchen Umfeld vieles zu beachten ist, was „nebenbei“ und ohne eine entsprechende und laufend zu aktualisierende Qualifizierung nahezu unmöglich ist.

Strategische Fragen, operative Handlungsoptionen, Finanz- und betriebswirtschaftliche oder rechtliche Grundlagen sind Kenntnisse, die einfach vorausgesetzt werden müssen, soll am Ende eine erfolgreiche Arbeit mit möglichst geringem Risiko herauskommen. Muss eine Führerscheinkontrolle gemacht und dokumentiert werden, wie entwickle ich eine Car Policy, worauf muss ich bei Dienstwagenüberlassungsverträgen achten, reicht eine Unterweisung für alle Zukunft, in welcher Situation ist Kauf,

Leasing oder Miete die richtige Entscheidung und so weiter und so weiter. Dieser kleine Einblick in die Fragestellungen von Fuhrparkverantwortlichen macht die Vielfalt und geforderten Detailkenntnisse deutlich.

Fazit | Die Geschäftsleitung erwartet von Fuhrparkverantwortlichen – und delegiert in der Regel die Verantwortung an diese –, dass sie/er Aufgaben, Zielsetzungen und die Organisation des Fuhrparks managt. Themen wie Outsourcing, Möglichkeiten der Ausschreibung, finanzielle Aspekte sowie die Auswahl und Steuerung von Dienstleistern gehören ebenfalls zum Aufgabengebiet.

Beim Fuhrparkmanagement hat man sich nicht allein um den Aufbau einer ökonomisch sinnvollen und bedarfsgerechten Fuhrparkflotte und deren effiziente Steuerung zu kümmern. Es geht nicht nur um Blech, Technik und um eine rechtssichere Abwicklung und Organisation inklusive Finanzierungskonzepten, Outsourcing und Controlling. Auch die Menschen gilt es zu sensibilisieren und zu führen – die Fahrer der betrieblichen Fahrzeuge genauso, wie das obere Management.

| Axel Schäfer, Bundesverband Fuhrparkmanagement



Keine Kompromisse im neuen Ford Focus | Dynamisches Design, viel Platz, innovative Infotainment- und Assistenzsysteme

Technologien in Fahrt statt Stand der Technik!

Mit einem Firmenwagen ist es wie mit Werkzeugen oder dem Firmennetzwerk: Der aktuelle Stand der Technik ist nie genug. Weiter bringen einen Innovationen, so wie der neue Ford Focus.

— Ford hat seinen erfolgreichen Focus komplett neu konzipiert, um den heutigen Ansprüchen seiner Fahrer gerecht zu werden. Das Ergebnis ist der innovativste Ford bis dato. Beim Thema Technologien hat er einen großen Schritt in Richtung Zukunft gemacht. So tritt er den Beweis an, dass teilautonomes Fahren eine unverzichtbare Erleichterung ist, um den Geschäftsalltag erfolgreich zu meistern. Verantwortlich sind dafür im neuen Ford Focus eine große Bandbreite hilfreicher Technologien, die ständig mitfahren. Ford nennt das den Ford Co-Pilot360. Ob beim Anfahren und Stoppen im Berufsverkehr, Einparken, Ausparken, Tempolimit erkennen und Geschwindigkeit halten oder rechtzeitigem Bremsen – der Ford Co-Pilot360 gibt Acht, unterstützt und greift im Fall der Fälle auch ein. Das ist im Alltag eine praktische Unterstützung. Es ist aber noch nicht alles, was der neue Ford Focus zu bieten hat.

Kein Wunsch bleibt offen | Vom ausfahrbaren Head-up-Display über die induktive Ladestation, den 18-fach verstellbaren Ford Ergonomie-Sitz bis zum großzügigen Platzangebot mit bis zu 1.653 l Gepäckraumvolumen – dieses Fahrzeug erfüllt nahezu alle Business-Wünsche. Denn bei aller Weiterentwicklung wurden das überzeugende Handling und die wegweisende Dynamik der Focus Baureihe beibehalten. Für den neuen Ford Focus stehen mehrere leistungsstarke und hocheffiziente Motoren zur Verfügung.

Dank der neuen Generation des 8-Gang-Automatikgetriebes, sowie den ausgezeichneten EcoBoost-Benzinmotoren mit bis zu 132 kW (182 PS) und den sparsamen EcoBlue-Dieselmotoren mit bis zu 110 kW (150 PS) wurde das Angebot noch verbessert. Selbstverständlich erfüllen alle Motoren die Euro 6d-TEMP Abgasnorm (auf Basis des neuen WLTP**-Testzyklus) und sind dank herausragender Kraftstoffeffizienz extrem wirt-

schaftlich. Das merkt man nicht erst bei der Abrechnung.

Unser Fazit | Es lohnt sich, in den Stand der Technik und in die Zukunft zu investieren. Denn nur dann sind Firmenwagenfahrer sicherer, komfortabler und eleganter unterwegs – so wie mit dem neuen Ford Focus.

Kontakt | Ihr Weg zu Ford

— Sie wollen mehr über den neuen Ford Focus erfahren?

Der **Ford Geschäftskunden Service** ist für Sie da:

Telefon: 0800 / 80 40 80 4-0*
(Mo.–Do. 8.00–18.00 Uhr, Fr. 8.00–16.30 Uhr)
Telefax: 0800 / 80 40 80 4-1*
info@ford-geschaeftskunden.de
www.ford-geschaeftskunden.de

* Kostenlos aus dem deutschen Fest- und Mobilfunknetz.
** World Harmonized Light Vehicle Test Procedure

Wie die Großen | Finanzierungs-
partner gleichen ob ihrer Einkaufs-
macht Volumenunterschiede aus

Anders, aber doch auch gleich

Leasinggeber | Mit kleinem Volumen lässt sich schwieriger Feilschen. Die Small Fleets setzen daher auf externe Finanzierungspartner und lassen bisweilen auch Werkstattvolumina und Rechnungsprüfung darüberlaufen.

— Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass ein Dienstleistungsbetrieb mit einer User-Chooser-Außendienstflotte von 30 bis 40 Fahrzeugen eher eine systematische Car Policy verfolgt als ein Handwerksbetrieb mit fünf bis zehn Funktionsfahrzeugen und einem Dienstwagen für den Geschäftsführer“, umschreibt Knut Krösche, Geschäftsführer der Volkswagen Leasing, die typische Fuhrparkpolitik bei Small Fleet. Der größte Unterschied zwischen Groß- und Kleinflotten liegt laut Krösche im administrativen Aufwand. Zwar komme es überall auf Kostentransparenz und Kalkulationssicherheit an, allerdings stehe laut Krösche gerade bei Kleinflotten die Reduktion der Total Cost of Ownership (TCO) nicht so sehr im Fokus.

Durchmischung | Das hat wiederum Auswirkungen auf die Standards in der Flotte, wie Christian Gelhard, Sales Director Athlon Germany, erklärt: „Kleinere Fuhrparks haben meist keine oder eine sehr knappe Car Policy, sie sind individueller in der Fahrzeugauswahl. Es sind oft individuelle und bunt gemischte Fuhrparks, bisweilen mit Fahrzeugexoten wie Tesla. TCO-Aspekte gibt es sehr selten.“ Auch wenn detaillierte Gesamtkosten vielleicht zu aufwendig für die Kleinflotten

sind, gilt es doch, die Fuhrparkkosten in Gänze im Griff zu behalten. Laut Christian Schübler, Commercial Director bei Arval Deutschland, fragen Unternehmen mit kleinen Fuhrparks deshalb primär Full-Service-Leistungen nach, um Risiken zu minimieren.

Kleine Fuhrparks wollen vor allem die Basis-Dienste statt der Komfort-Services.

Wartung, Schadenmanagement und Versicherungslösungen nennt er in diesem Zusammenhang. Deutlich weniger nachgefragt als in den großen Fuhrparks werden Komfort-Services wie Rechnungsmanagement oder Online-Tools. Das Outsourcing, also einen Leasinggeber funktional ins Boot zu holen, bietet laut Schübler gerade den klein- und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, „sich voll auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und dennoch einen effizienten Fuhrpark zu betreiben“. Fallen beispielsweise eines oder gleich mehrere Fahrzeuge der Flotte aus, ist dies schwieriger zu kompensieren und mit mehr Risiko verbunden als bei Großunternehmen.

Karsten Rösel, Geschäftsführer ALD Auto-Leasing D, sieht speziell im Einkauf über einen Leasingdienstleister einen Benefit für die kleineren Flottenbetreiber: „Aufgrund der Konditionen, die die ALD Automotive durch ihre Partnernetze hat, können hier hohe Nachlässe auch für Kunden ohne eigenes Rahmenabkommen erzielt werden. Je nach Hersteller gibt es außerdem die Möglichkeit, mithilfe von Blockbestellungen von zum Beispiel zehn Fahrzeugen sehr gute Konditionen zu erzielen. Insofern gibt es hier kaum auffallende Unterschiede zu großen Fuhrparks.“ Neben dem klassischen Einkauf werden insbesondere Technik- sowie die Reifen- und Versicherungs-Services samt dem Schadenmanagement angefragt.

Full-Service | Auch hier zeigt sich das Bild, dass das operative Tagesgeschäft der Verwaltung der Flotte und die Nutzerkommunikation sehr gern über einen Full-Service-Leasinggeber abgedeckt werden. Bei kleinen Flotten sind natürlich auch die Volumen bei Werkstatt- und Servicepartnern deutlich geringer, so dass sich hier mit Hilfe der Einkaufskonditionen externer Partner Kosteneinsparungen erzielen lassen. Hinzu kommt laut Rösel, dass zum Beispiel beim Technik-Ser- ▶



Erste Wahl | Nach 2015, 2016 und 2017 wurde Peugeot auch 2018 für den 1.2 | PureTech-Motor ausgezeichnet.¹

Verlässlicher Partner für die Flottenplanung

Große Modellauswahl und saubere Euro-6d-Temp-Motoren – mit Peugeot liegen Sie immer richtig.

Der französische Autohersteller Peugeot steht für effiziente und ökonomische Antriebe und gehört damit im europaweiten Vergleich zu den Anbietern mit dem geringsten Flottenverbrauch. Bereits heute erfüllt die Marke Peugeot bei ihren Motorisierungen für PKW sowie dem Peugeot Traveller und Expert Kombi die neue 6d-TEMP-Norm, die strengere Kriterien für die Abgasmessung festlegt und im September 2019 für Neuzulassungen Pflicht wird. Peugeot ist damit Vorreiter bei der Einführung von Euro-6d-TEMP-Motoren. Die Muttergesellschaft Groupe PSA führt das Flottenverbrauchs-Ranking CAFE (Corporate Average Fuel Economy) an und verspricht innovative und zukunftsorientierte Flottenlösungen.

Beispielsweise wurde 2018 zum vierten Mal in Folge der 1.2 | Dreizylinder-PureTech-Turbomotor aufgrund seiner Effizienz zum „Engine of the Year“ ausgezeichnet. Ein weiterer Aspekt für umweltschonende Motortechnologien sind die FAP-Partikelfilter, die den Partikelaustritt mit einer Reinigungseffizienz von 99,9 % bei Diesel- und über 75 % bei Benzinmotoren verringern. In den Blue-HDi-Dieselmotoren reduziert zudem die eingebaute SCR-Technologie freigesetzte NO_x-Gase um bis zu 90 %.

Aktuelle Tests unter realen Fahrbedingungen (Real Driving Emissions – RDE) bescheinigen den Fahrzeugen von Peugeot eine hohe Effizienz bei den Messungen der NO_x- und Feinstaubemissionen. Ein Technologievorsprung, von dem jede Flotte profitieren kann.

Peugeot hat für jede Flotte die passenden Fahrzeuge im Angebot, vom Handwerksbetrieb bis zum Großkunden. Ob PKW, wie der geräumige Kombi Peugeot 308 SW, SUVs, wie der Kompakt-SUV Peugeot 3008 und der große SUV Peugeot 5008, oder Nutzfahrzeuge, wie der Peugeot Expert und der Peugeot Boxer – bei der Löwenmarke findet sich der geeignete Dienstwagen für jeden Arbeitsalltag.

Der geräumige Peugeot 3008 überzeugt durch viel Stauraum und ein ausgezeichnetes Fahrverhalten. Neueste Assistenzsysteme wie ein Müdigkeitswarner, ein automatischer Geschwindigkeitsregler (Adaptive Cruise Control – ACC) und ein Notbremsassistent sorgen für Sicherheit während der Fahrt. Um immer pünktlich ans Ziel zu kommen, ist die TomTom® Echtzeit 3D-Navigation optional mit an Bord. Durch das innovative i-Cockpit® verwandelt sich der Fahrerplatz auf Wunsch in einen mobilen Arbeitsplatz. Mit der Mirror-Screen-Funktion sind alle kompatiblen Smartphone-Apps auch unterwegs in Griffweite – leicht lesbar und per Sprachfunktion verkehrssicher nutzbar. Ab Herbst 2018 kommt die neue Mittelklasse-Coupé-Limousine – der Peugeot 508 – auf den Markt. Er überzeugt mit zukunftsorientierten Technologien wie dem Peugeot i-Cockpit® und dem Nachtsichtsystem Night Vision. Ein weiteres Highlight ist der neue Van Peugeot Rifter. Der Hochdachkombi bringt viel Platz, effiziente Motoren nach der Euro-6d-TEMP-Norm, neueste

Technologien und erstmals im Van-Segment das Peugeot i-Cockpit® mit.

Diesel-Sorglos-Garantie | Sollte dann doch noch ein Fahrverbot für Diesel mit Euro-6-Norm eingeführt werden, so sind auch gewerbliche Kunden mit der Diesel-Sorglos-Garantie abgesichert.

Jeder Geschäftskunde, der einen Leasing-Vertrag für einen Peugeot Diesel 308, 2008, 3008 oder 5008 mit einer Euro-6-Motorisierung abschließt, kann betroffene Fahrzeuge im Falle eines Fahrverbotes ablosefrei beim Händler zurückgeben und auf eine PureTech-Benzinmotorisierung umsteigen.

Flottenvorteil durch Expertenberatung |

Die Fahrzeuge der Löwenmarke sind nicht nur bei Ausstattung, Komfort und Abgasnormen ihrer Zeit voraus – bei Peugeot Professional findet sich für jeden modernen Fuhrpark ein passendes Angebot. Beispielsweise bietet Peugeot mit dem Business-Paket im SUV PEUGEOT 3008 einen Preisvorteil von 40 % auf die im Paket enthaltenen Ausstattungskomponenten.² Neben dem SUV werden rund 20 weitere Modelle von den Flottenprofis von Peugeot Professional vermittelt, inklusive Beratung und eines umfassenden Services in allen Fragen des Flotten- und Nutzfahrzeuggeschäfts. Mit Free2Move Lease bietet Peugeot ein Leasing-Konzept mit flexiblen Laufzeiten an. Ein Rundum-Service sorgt für ein Mietwagen-Feeling – bei attraktiven Leasing-Konditionen.

Firmenkunden von Peugeot können beruhigt in die Zukunft blicken.

¹ www.ukimediaevents.com/engineoftheyear

² Unverbindliche Preisempfehlung von 235 Euro für das Peugeot 3008 Business-Paket mit einer Ersparnis von 40 % gegenüber der Summe der Einzelpreise.

vice professionelle Rechnungsprüfungen erfolgen, die nicht nur direkte Ausgaben verringern, sondern aufgrund der inhaltlichen Prüfung auch eventuelle Fehlberechnungen ausschließen. Auch Florian Waldegger, Bereichsleiter SME bei Leaseplan und damit

Ansprechpartner für kleinere Fuhrparkbetreiber, sieht einen Zusammenhang zwischen den Unternehmensstrukturen und dem Bedarf nach externen Partnern: „Die Car Policy eines Unternehmens mit kleinem Fuhrpark ist oft deutlich einfacher strukturiert. Viele agieren rein auf die Finanzleasingrate. Die Fahrzeugauswahl ist oftmals auf nur sehr wenige Hersteller limitiert, da häufig der liefernde Händler um die Ecke nicht so ein breites Portfolio bietet wie freie Leasinggesellschaften. Häufig sind nur eine oder

riert. Viele agieren rein auf die Finanzleasingrate. Die Fahrzeugauswahl ist oftmals auf nur sehr wenige Hersteller limitiert, da häufig der liefernde Händler um die Ecke nicht so ein breites Portfolio bietet wie freie Leasinggesellschaften. Häufig sind nur eine oder

Leasinganbieter | Angebot für kleine Flotten

Gesellschaft	Angebot	Anteil von Flotten bis 50 Fahrzeuge am Gesamtbestand
ALD Automotive 	Online-Car-Konfigurator für Geschäftskunden ohne eigenes Rahmenabkommen unter www.aldautomotive-online.de	< 50 %
Arval 	Drei Servicepakete: Arval Easy: Basispaket mit Finanzierung, Wartungsservice, Reifenservice, Arval Assistance (Pannenhilfe), Schadenmanagement sowie die Online-Tools My Arval und Cart (Haftungsfreistellung von Teil- und Vollkaskoschäden) Arval Smooth: zusätzlich mit Kfz-Steuer und Rundfunkgebühren Arval Relax: zusätzlich mit Tankkartenmanagement	k. A.
Athlon 	Athlon Only Online, offene Abrechnung, Profitsharing, Reportingtool (Athlonline)	ca. 5 %
Atlas Auto-Leasing 	Webreporting, Online-Konfigurator mit Abbildung von Car Policies, Car-Policy-Beratung, persönlicher Ansprechpartner	40 %
Deutsche Leasing Fleet 	Beschaffung, Wartung, Reifenmanagement, Tankkarten, Kraftstoffabwicklung, Versicherung, Prämienmanagement, Schadenmanagement, Kfz-Steuern, Rundfunkgebühren, UVV/Führerscheinkontrolle/Fahrersteinweisung, Logistik. Alle Dienstleistungen sowie onlinebasierte Systeme (Reporting, Konfigurator und Kalkulator) analog den großen Flotten. Bei kleinen Flotten ist die persönliche und direkte Kommunikation von größerer Bedeutung	25 %
Leaseplan 	Klassisches Full-Service-Leasing mit allen Dienstleistungen, die auch großen Unternehmen angeboten werden, Management & Controlling, Fleet Reporting, E-Driver etc.	15 %
Santander 	Individuell auf Kundenbedürfnisse zugeschnittene Full-Service-Lösungen, Ansprechpartner vor Ort, enge Zusammenarbeit mit dem Handel, kostenfreie Beratungsleistungen	68 %
Sixt Leasing 	Gleiche Services wie bei größeren Kunden, standardisierte Prozesse. Ab 20 Fahrzeugen Leasingfinanzierungen und Full-Service-Leasing. Dienstleistungen: Online-Konfiguration, Online-Genehmigungsverfahren, preisoptimierte Beschaffung, Wartung, Reifenwechsel, Pannen- und Schadenassistance, Schadenmanagement inklusive Versicherungsabwicklung, Tankkarten, Kfz-Steuern, Rundfunkbeiträge	k. A.
Volkswagen Leasing 	Mindestabnahmemenge: 5 Fahrzeuge pro Jahr. Grundsätzlich identisches Angebot. Fuhrparks mit 50 Fahrzeugen sind bereits Großabnehmer und können auf alle Dienstleistungen der Volkswagen Financial Services zurückgreifen, u.a. Wartung & Verschleißreparaturen, Tank- & Service-Karten, Reifen-Dienstleistungen, Versicherungen (inklusive Kasko-Schutz), Online-Reporting, Poolmanagement-Optimierung, Rundfunkgebührenabwicklung, Kfz-Steuer. Kleinere Flotten ohne Großkundenrahmenvertrag können trotzdem über Kleinflottenprogramme von den meisten Dienstleistungen profitieren, zum Beispiel Wartung und Verschleißreparaturen, Tankkarten, Reifen-Dienstleistungen, Versicherungen, Haftpflicht-Schutz, Kasko-Schutz, Reporting-Tool Fleetcars	k. A.

maximal zwei Marken vertreten. Es handelt sich bei uns um 80 Prozent deutsche Hersteller, da sie über ein deutlich größeres Händlernetz verfügen. Sobald diese Fuhrparks aber mit freien Leasinggesellschaften agieren, wandelt sich das Bild zu mehr Marken und Modellflexibilität, die sehr geschätzt wird.“ Waldegger zieht hier aber nochmal einen Strich: „Kleinere Unternehmen mit bis zu 25 Fahrzeugen sehen oftmals nur die Finanzrate, da diese augenscheinlich günstig wirkt. Die TCO werden kaum realisiert. Fuhrparks mit bis zu 50 Fahrzeugen sind deutlich mehr vollkostenorientiert und suchen daher nach der besten Kosten-Leistungs-Rechnung.“

Rabatte der Hersteller | Harald J. Frings, langjähriger Geschäftsführer Fleet der Deutsche Leasing, sieht die Grundkonstellation ähnlich: „Eine TCO-Betrachtung findet bei kleinen Flotten meistens nicht statt, da der gewünschte Vertragsumfang in der Regel nicht die Vollkosten abbildet. Die deutschen Hersteller sind hier aufgrund der hohen Produktqualität und der guten Konditionen nach wie vor sehr beliebt.“ Von ihrem Lea-

singpartner fordern die kleinen Flotten laut Frings: „Die komplette Übernahme des bei der Fahrzeugbeschaffung anfallenden Aufwands, eine schnelle und qualitativ hochwertige Abwicklung sowie eine kompetente und individuelle Beratung.“ Oder kurz: Man fordere eine vertrauensvolle Partnerschaft.

Kaufzurückhaltung | Patrick Kischkel, Key Account Manager Santander Consumer Leasing, sieht die Fuhrparkbetreiber oft am Scheideweg stehen. „Der Fuhrpark wächst mit dem Unternehmen, fängt an aufwendig zu werden und wird als Kostentreiber wahrgenommen. Das ist der richtige Zeitpunkt, die Flotte und deren Beschaffung zu strukturieren und Services auszulagern, um sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren. Große Flotten haben diesen Schritt in der Regel bereits hinter sich.“

Zunehmend schwenken laut dem Manager selbst Kauffuhrparks bei inhabergeführten Unternehmen auf Full-Service-Leasing, um von Herstellersubventionen und vereinfachter Abwicklung zu profitieren. Für Micha Heinze, Director Sales bei Sixt Leasing, sind

maßgeschneiderte Lösungen auch für übersichtlichere Firmenwagen-Pools der Kitt der Kundenbeziehung. Veränderungen ergeben sich hier durch die Digitalisierung. So sieht er bei kleineren Fuhrparks Einsparpotenziale durch digitale, automatisierte Prozesse, „die in den meisten Fällen noch nicht gehoben worden sind“. Grundwerte dabei sind das gegenseitige Vertrauen und ein hoher Grad an Verlässlichkeit, um erfolgreich zusammenzuarbeiten. „Generell stellen wir kleineren Firmenkunden die gleichen Services und das gleiche Know-how zur Verfügung wie unseren größeren Kunden. Bei kleineren Fuhrparks setzen wir standardisierte Prozesse ein, die auf Basis der Zusammenarbeit mit einer Vielzahl an Kunden unterschiedlicher Größe entwickelt wurden.“

Personenbezogen | Der Trend zum Outsourcing ist laut Christian Kiffe ungebrochen. Der geschäftsführende Gesellschafter Atlas Auto Leasing begründet dies mit steigenden haftungsrechtlichen Anforderungen. Gleichzeitig gäbe es den verstärkten Wunsch nach persönlicher Betreuung. | mp, rs

Anzeige

Auf Erfolgskurs?
Bleiben Sie es mit uns.
Die Allianz Lösung für Ihre Flotte.

Der Erfolg Ihres Unternehmens ist insbesondere abhängig von der Verfügbarkeit Ihrer Firmenfahrzeuge. Unfälle, Diebstähle oder Pannen stellen ein hohes Risiko für Flotten mit einer Größe von 3 bis 20 Fahrzeugen dar.

Das Allianz Kleinflottenmodell bietet Schutz vor diesen Risiken – mit schneller Schadenregulierung zu fairen Beiträgen.

**Mehr Infos bei Ihrer Allianz
vor Ort oder unter
www.business.allianz.de**

Hoffentlich Allianz versichert.

Allianz 



Foto: Redax/fortolia

Geeicht | Bundesweit sind die Mess-Profis aus Sachsen-Anhalt mit fast 150 Fahrzeugen unterwegs. Alle diese Wege führen allerdings in die Zentrale nach Magdeburg, wo Katja Müller an den Flotten-Reglern sitzt

Messen ohne Ungenauigkeiten

Fuhrparkporträt | Eine wachsende Flotte und dazu noch weitere wichtige Aufgaben im Unternehmen verlangen Flottenchefin Katja Müller effiziente Prozesse ab. Dabei hilft ihr die Fuhrparksoftware von Innuce weiter.

Jeder Fuhrparkleiter strukturiert sich seine Arbeit im Wesentlichen selbst. Den Rahmen dafür definieren dabei zum einen sein Einsatzgebiet im Unternehmen und die Firmenstruktur selbst. So geht es auch Katja Müller. Sie kümmert sich in 60 Prozent ihrer Zeit ums Fuhrparkmanagement, regelt zudem aber in einem Fünftel ihrer Arbeitszeit auch das Thema Arbeitsschutz und zeigt sich in den verbleibenden 20 Prozent ihrer Arbeitszeit für das Qualitätsmanagement verantwortlich. Die Flotte ist also der Kern ihres Tuns, aber nicht ihr einziges Tätigkeitsfeld. Ein weiteres Merkmal des Fuhrparkbetreibers Energie Mess- und Servicedienste aus Mag-

deburg werden ebenfalls viele Flottenchefs kennen: die Dezentralität. An fünf Standorten greifen die Mitarbeiter auf 147 Dienstwagen zurück. „Alle Fäden laufen allerdings hier in Magdeburg zusammen“, betont Katja Müller.

Tankdaten laufen automatisch ins System, Leasingdaten werden noch händisch erfasst.

An den bundesweit verstreuten Standorten sind die Mitarbeiter in Projekten aktiv, so dass die Fuhrparkleiterin oft keinen direkten Zugriff auf die Fahrzeuge oder Fahrer hat.

TÜV- oder Inspektionstermine erledigen die Fahrer selbst. Alle anderen Entscheidungen – vom Einkauf über Reparaturen bis zum Reifenwechsel – landen allerdings auf dem Schreibtisch der Fuhrparkleiterin mit ihren vielen Extra-Aufgaben.

Die Flotte selbst ist zweigeteilt. Das Gros sind VW Caddy und T6, die beispielsweise mit neuen Gas- oder Wasserzählern beladen zu Privat- oder Firmenkunden touren, um diese dort gegen die bestehenden Messgeräte auszutauschen – die nötigen Einbauten wie Montageregale oder Schraubstöcke liefert der lokalansässige Fahrzeuginrichter „alfFa“. Der kleinere Flottenteil, etwa ein Fünf-

tel, sind Vertriebsfahrzeuge, die zum Großteil auch das VW-Signet tragen.

Ein Partner | Beschafft werden alle Pkw und Transporter gleichermaßen zentral über ein Autohaus in Magdeburg, mit dem man über einen Großkundenvertrag verbunden ist. Bestellt wird indes individuell, wie Müller berichtet: „Gerade die Vertriebsmitarbeiter können selbst ihre Fahrzeuge konfigurieren. Diese Vorgaben gehen an unseren Großkundenbetreuer, der die Bestellung auslöst.“

Mehr als die Hälfte der Flotte ist geleast. Aufgrund der Einbauten übernimmt der Mess- und Service-Dienstleister das Gros der Leasingrückläufer unter den Transportern später selbst. Die Pkw gehen nach vier Jahren an den Leasinggeber zurück. Es gibt also viel zu tun für Katja Müller.

Hilfe erfährt sie dabei durch die Fuhrparksoftware Fleetscape von Innuce. „Mit der Basis-Version, die wir installiert haben, wollen wir vor allem den Überblick in den zentralen Punkten Fahrzeugstammdaten und Tankübersicht behalten“, betont die Flottenchefin Müller.



Fotos: Energie Mess- und Servicedienste

Vielbeschäftigt | Katja Müller verwaltet die Flotte, kümmert sich um Arbeitsschutz und Qualität

Teilautomatisch | Details zu den Fahrzeugen und den dazugehörigen Leasing- oder Kaufverträgen pflegt Müller händisch ein. „Alle Tankbelege werden indes über unseren Kartenanbieter UTA zweimal im Monat ins

System eingespielt. Damit kann ich nachvollziehen, wie viele Kilometer ein Fahrzeug und ein Fahrer unterwegs waren und wo der Kraftstoffverbrauch lag.“ Neben den laufenden Kosten behält die Flottenchefin auch die Gesamtlauflistung im Blick. „Per Knopfdruck kann ich aus dem System heraus die Restlaufweiten der Fahrzeuge überprüfen und entsprechend reagieren. Das allein ist sehr viel wert und auch ein Grund dafür, dass wir in die Software investiert haben.“

Zugriff auf die Daten hat neben der Fuhrparkleiterin nur eine feste Vertretung. Bevor es die Unterstützung durch die Software gab, wurden alle Daten händisch zusammengetragen und in einer Excel-Tabelle verwaltet. Als Müller vor drei Jahren den Bereich so übernahm, lag der Bestand allerdings noch bei rund 70 bis 80 Einheiten. Das mühsame Datenzusammentragen – per Anruf beim Fahrer selbst oder mit dem Abgleich der letzten Tankquittung – ging laut der Flottenchefin „gerade noch so“. Mit der Expansion der Firma verdoppelte sich aber nahezu der Bestand an Flottenfahrzeugen. Also

Anzeige

Leasing für Unternehmen

Top-Firmenwagen zu Top-Preisen

Mini One

ab **149 €**
pro Monat*



Audi A3

ab **279 €**
pro Monat*

Audi Q3

ab **299 €**
pro Monat*



Mit dem Click & Drive-Autoreasing haben Sie als Unternehmen oder Gewerbetreibender die Wahl zwischen günstigem Finanzleasing oder stressfreiem All-Inclusive-Leasing. Sichern Sie sich Ihren top ausgestatteten Firmenwagen. Jetzt einsteigen und losfahren: www.leaseplan.de

Schnell lieferbar in
14 Arbeitstagen

Ohne Anzahlung

Kein Restwertisiko

LeasePlan

What's next?

*Die angegebenen Leasingraten gelten für eine Laufzeit von 36 Monaten (Mini One und Audi A3) bzw. 48 Monaten (Audi Q3) und eine Laufleistung von 15.000 km/Jahr. Die Angebote sind freibleibend. Die Preise verstehen sich zzgl. MwSt., Fracht-, Rückhol- und Zulassungskosten. Die Abbildungen zeigen ggf. Sonderzubehör, das nicht in den ausgewiesenen Leasingraten enthalten ist. Irrtümer vorbehalten. Mini One: Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG: innerorts: 4,0, außerorts: 3,5, kombiniert: 3,5, CO₂-Emission (g/km): 92, CO₂-Effizienzklasse: A. Audi Q3 2.0 TDI: Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG: innerorts: 6,0, außerorts: 4,5, kombiniert: 5,0, CO₂-Emission (g/km): 131, CO₂-Effizienzklasse: A. Audi A3 Sportback 1.5 TFSI COD ultra Sport: Kraftstoffverbrauch (l/100 km) nach RL 80/1268/EWG: innerorts: 6,3, außerorts: 4,4, kombiniert: 5,1, CO₂-Emission (g/km): 117, CO₂-Effizienzklasse: B.



Zentrale | Der Hauptsitz des Dienstleisters liegt in Sachsen-Anhalt. Mit dem wachsenden Netzwerk an weiteren Standorten expandiert auch der Fuhrpark

suchte man zum ersten Mal überhaupt nach einer professionellen Fuhrparksoftware und landete über einen Vortrag auf einem Fuhrparkseminar beim Hamburger Anbieter Innuce. „Neben Innuce haben wir dann zwei weitere Softwareanbieter getestet. Am wohlsten fühlten wir uns aber bei den Hamburgern“, so Müller. Das gute Gefühl setzt sich auch beim Kundendienst fort. „Wenn ich eine Frage habe, schicke ich entweder einen Screenshot vom Problem oder ich rufe bei der Hotline an. Egal auf welchem Weg ich Kontakt aufnehme, mir wird immer sehr schnell weitergeholfen“, lobt sie.

Schadensteuerung | Auch wenn die Flottenleiterin um die Gestaltungsmacht der Software weiß, genügt ihr im Moment das

aktuelle Leistungsspektrum. „Generell bringt eine Fuhrparksoftware sehr viele Möglichkeiten und Auswertungsvarianten mit sich. Hier muss aber jeder Fuhrpark selbst schauen, welche Infos er wirklich auch nutzt und wie viel Zeit der Verantwortliche hat, sich intensiv mit dem Programm auseinanderzusetzen“, rät Müller.

In einen Bereich würde sie gern selbst noch mehr Zeit investieren: die digitalen Schadensberichte. „Unsere Flotte verzeichnet in der Regel nur kleinere Schäden, die

auch nicht so häufig vorkommen. Deshalb pflege ich diese immer noch händisch in die Datenbank ein. In Zukunft wäre es aber schön, wenn diese Daten sowie die Schaden- und Reparaturprotokolle automatisch digital verfügbar wären. Das wird vielleicht noch kommen“, blickt Müller voraus.

Auch hier dürfte die Fuhrparkverantwortliche aus Magdeburg auf einer Wellenlänge mit anderen Flottenkollegen liegen, die alle ihre verschiedenen internen Abläufe stetig verbessern wollen. | rs

In Kürze | Energie Mess- und Servicedienste (Enermess)

Die Enermess bietet bundesweit in den Sparten Wasser, Gas, Strom und Wärme eine breite Palette von Dienstleistungen für Versorgungsunternehmen, Kommunen, für die Wohnungswirtschaft und Industrie an und gehört mit rund 150 Mitarbeitern zu den größten und leistungsfähigsten Dienstleistungsunternehmen dieser Branche in Deutschland. Neben dem Hauptsitz Magdeburg ist man in Essen, Hamburg, Balve und Kulmbach ansässig. Pro Jahr werden unter anderem rund 160.000 Gas- und Wasserzähler produziert beziehungsweise repariert sowie nachgeegicht und Verbrauchsablesungen für 250.000 bis 300.000 Haushalts- und Sondervertragskunden durchgeführt. | AF



VW an der Elbe | Das Gros der Funktions- und Vertriebsflotte sind VW-Modelle

Auf einen Blick | Der Fuhrpark von Energie Mess- und Servicedienste

- ▶ Anzahl der Einheiten: 147
- ▶ Modelle: VW Caddy Kastenwagen, VW T6 Transporter, Kombis
- ▶ Finanzierung: 110 Leasing, 37 Kauf
- ▶ Leasinglaufleistung: 4 Jahre/40.000 km p.a.
- ▶ Externe Partner: UTA, VW Leasing, A.T.U., „alfFa“, Autohaus Voets Magdeburg

Fotos: Energie Mess- und Servicedienste

Lerneffekt dank Datenbasis

Effektivität | Auch wenn die Fahrschule von Dietmar Zimmermann nur fünf Pkw und Lkw zählt, lohnt sich für den Brandenburger der Einsatz von Telematiktechnik. Drei Gründe sprechen für seine Investition.

„Telematik ist eine wirtschaftlich vielversprechende Chance und passt perfekt zu Kraftstoff“, sagte Gründer und CEO des britischen Konzerns Radius Payment Solutions, Bill Holmes, gegenüber Autoflotte vor einiger Zeit. Radius Payment Solutions verwaltet in Europa und Asien mehr als 1,5 Millionen Tankkarten. Gleichzeitig agiert man in 13 Ländern als Telematik- sowie Flottendienstleister – so auch in Deutschland unter der Marke TKS Tankkarten Service. Zu den Nutzern hierzulande zählt Dietmar Zimmermann. Der Inhaber einer Fahrschule in Lübben im Spreewald setzt auf die Datenerfassung mithilfe des TKS-Telematiksystems Kinesis.

Für sein Invest in ein Telematiksystem nennt der Betreiber einer kleinen Flotte drei Gründe: „Zum einen möchte ich wissen, wo sich meine fünf Fahrschulfahrzeuge befinden.“



Foto: Ollie/Getty Images/iStockphoto

Flottenverbund | Die Fahrschule von Dietmar Zimmermann umfasst vier Pkw und einen Lkw

Anzeige

IHRE FULL-SERVICE LEASINGRATE SOFORT ONLINE KALKULIEREN



PROFITIEREN SIE AUCH OHNE EIGENES RAHMENABKOMMEN VON DEN TOP-KONDITIONEN DER ALD AUTOMOTIVE!

- Intuitive Fahrzeugkonfiguration
- Schnelle Ermittlung Ihrer monatlichen Leasingrate
- Einfache Online-Bestellung

Probieren Sie es gleich aus:

WWW.ALDAUTOMOTIVE-ONLINE.DE

LET'S DRIVE TOGETHER

 **ALD**
Automotive





Profilsuche | Die gezielte Auswertung der Telemetriedaten einer Fahrstunde helfen dem Lehrer und dem Schüler

Foto: Aleksei Demitsey/Fotolia

den, so dass ich im Fall eines Staus auch den Fahrlehrer im Auto über eine Alternativroute informieren kann“. Die Zentrale kann in Echtzeit auf einer Karte verfolgen, wo sich die Fahrzeuge gerade befinden. Bei einer sich ändernden Verkehrslage können die Fahrlehrer direkt über alternative Routen informiert werden. Auch die wartenden Fahr Schüler werden über die genaue Ankunftszeit informiert und können notfalls umplanen.

Ortung | Der zweite Punkt betrifft den Diebstahlschutz. „Über GPS-Daten das Fahrzeug zu orten, war einer der Hauptgründe, weshalb ich mich auf der Suche nach einem Telematikanbieter gemacht habe“, bestätigt Zimmermann. Die TKS-Geräte sind so in den Fahrzeugen verbaut, dass sie nicht gleich gefunden werden können. Zudem sind sie an die Telefonnummern der Fahrlehrer gekoppelt. Wird ein Fahrschulauto benutzt, ohne dass das verknüpfte Telefon im Auto ist, schickt das System eine Benachrichtigung. So sind die Fahrzeuge gegen unberechtigte Nutzung und Diebstahl gesichert.

„Den Einbau der Hardware übernahm ein Monteur im Auftrag von TKS, das lief sehr schnell und sauber. Auch die Software ist wirklich leicht zu bedienen“, freut sich der Brandenburger. „Diese Daten aus der Software nutze ich, um dem Fahrlehrer und seinem Fahrschüler zu zeigen, wo sie ihr Fahrprofil noch verbessern können. Bei den

Fahrlehrern betrifft das die Nutzung der Autos, bei den Schülern geht es um das optimale Bremsverhalten und das richtige Beschleunigen, auf das der Fahrlehrer Einfluss nehmen kann“, komplettiert Zimmermann sein Trio an Kaufgründen.

Wichtig ist ein ehrliches Vertrauensverhältnis zu den eigenen Mitarbeitern.

Das Kinesis-System erlaubt dafür beispielsweise Auswertungen zu Geschwindigkeitsüberschreitungen, gefährliche Fahrweisen oder Standzeiten mit laufendem Motor. Aber auch erhöhte Drehzahlen lassen sich anhand der Daten ablesen. Dieser Schritt in Richtung Datenerfassung war für den Unternehmer eine bewusste Entscheidung. Im Frühjahr 2017 wollte Zimmermann generell in die Sicherheit seiner Fahrlehrer und -schüler sowie in seinen kleinen Fuhrpark investieren. So suchte er ein geeignetes Telematiksystem, das eine zuverlässige GPS-Ortung seiner Fahrzeuge ermögliche.

Der Unternehmer legt großen Wert darauf zu betonen, dass es ihm dabei keinesfalls um eine Kontrolle seiner Mitarbeiter ging. Zwischen ihm und seinen Angestellten bestehe ein ehrliches Vertrauensverhältnis. Zum Team des 1995 gegründeten Unterneh-

mens gehören vier Fahrlehrer an den beiden Standorten Lübben und Vetschau, die laut Zimmermann die familiäre Atmosphäre und das umfangreiche Angebot an Fahrzeugen schätzen. So war es für den Firmenchef selbstverständlich, dass die Kollegen in jedem Schritt einbezogen worden sind.

Kaufentscheidung | Die Hardware für die vier Pkw und einen Lkw hat die Fahrschule gekauft und zahlt eine monatliche Nutzungsgebühr an den Berliner Tankkarten- und Telematikdienst. Bei allen Fragen ruft Zimmermann die Hotline an, was laut eigener Aussage sehr gut funktioniert. Generell ist der Unternehmer gerade mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis der TKS-Lösung sehr zufrieden, wie der Fuhrparkbetreiber verrät: „Ich wollte kein umfangreiches Flottenmanagement, gekoppelt mit Tankkarten und deutschlandweiter Registrierung. Ich wollte nur regional auf meine Fahrzeuge zurückgreifen. Obwohl TKS dies ja auch alles anbietet, haben sie mir als Einzige ein individuelles Angebot für meine kleine Fahrschule mit relativ wenigen Fahrzeugen gemacht.“

Zur kleinen Flotte mit den Telematikboxen an Bord könnten in Zukunft weitere Einheiten dazukommen. Sobald es Geräte gibt, die sich in seine Fahrschul-Motorräder einbauen lassen, will Zimmermann auch die Zweiräder mit der GPS-Technik ausstatten – das würde auch Bill Holmes gefallen. | rs



Foto: Oronal/Getty Images

Größenunabhängig | Die Daten rund um jedes einzelne Flottenfahrzeug sollte man im Blick haben. Eine neue App mit zahlreichen Funktionen kann da helfen

Smarte Lösung für Small Fleets

App „Mein Fuhrpark“ | Mit konkreten Handlungsanweisungen die Flotte besser aufstellen und damit in vielen Bereichen Kosten sparen – ein neues Management-Programm für das Smartphone macht es nun möglich.

— Wartungs- und Reparaturtermine in der Werkstatt, die rechtzeitig einzusteuern sind, um Schäden von den Fuhrparkfahrzeugen abzuwenden. Im Anschluss daran die Rechnungen, die geprüft werden müssen, weil sie fehlerhaft sein könnten. Und dann noch die Beschaffung neuer Fahrzeuge, wenn die alten zu teuer werden. Doch welche Hersteller oder Importeure kommen infrage? Und wie kommt man als Mini-Flotte an günstige Konditionen?

Mittelständische Firmen mit entsprechend kleinen Fuhrparks haben die gleichen Aufgaben zu bewältigen wie solche mit großen Fuhrparks. Nur haben sie oft nur keine Mitarbeiter, die sich ausschließlich und professionell darum kümmern können und die notwendige Kompetenz in aller Breite und Tiefe dafür aufbauen können wie ein hauptberuflicher Fuhrparkmanager in großen Unternehmen. Oft werden „die paar Fahrzeuge“ in kleinen Unternehmen nebenbei vom Chef selbst, der Sekretärin oder einer ande-

ren beauftragten Person verwaltet – mit minimalem Aufwand und dem Weg des geringsten Widerstands, die Hilfsmittel sind Excel-Listen und Aktenordner.

In der Folge bleibt Optimierungspotenzial unentdeckt und viel Geld wird verbrannt. Denn auch in kleinen Firmen stellt der Fuhrpark nach dem Personal oft den zweitgrößten Kostenblock dar. „Ich habe das Thema

„Ein gemanagter Fuhrpark hat im Schnitt 15 bis 20 Prozent geringere Kosten.“

schon mit weit über hundert Betrieben im Einzelnen diskutiert und dabei festgestellt: Wenn die Betriebe über sieben, acht Fahrzeuge hinauskommen, merken sie, dass ihnen richtig Geld verloren geht, weil sie die Kosten nicht mehr im Griff haben. Und das ist oft ein größerer, schmerzhafter Betrag“, sagt Jürgen Ohr, Geschäftsführer von Trias.

Mit der neuen App „Mein Fuhrpark“ will Ohr genau hier ansetzen. Die kleinen Fuhrparkbetreiber bekommen damit ein genau auf sie zugeschnittenes Management-Tool an die Hand, mit dem sie ihre Fahrzeuge vollständig unter Kontrolle haben und die konkreten Aufgaben viel einfacher erledigen können. Denn: „Ein gemanagter Fuhrpark hat durchschnittlich zwischen 15 und 20 Prozent geringere Kosten als ein ungemanagerter“, weiß der langjährige Fuhrparkexperte.

Einsparung in mehreren Schritten | Die App zeigt an, was in den Bereichen Servicefähigkeit, Kosten und Sicherheit (Unternehmerpflichten) zu tun ist, um den Fuhrpark in den Griff zu bekommen oder auf dem erreichten Niveau zu halten. Eine Prozentzahl zeigt an, wie es in den jeweiligen Aufgabenbereichen, Fuhrparksegmenten oder an einzelnen Standorten um die „Fuhrparkfitness“ bestellt ist und wie viele Aufgaben noch zu erledigen sind. Ampelfarben von Rot über Orange zu Grün, wo dann alles im ▶

sprichwörtlich „grünen Bereich“ ist, signalisieren zudem die Dringlichkeit der jeweiligen Handlungen.

Das Programm soll helfen, Schäden zu vermeiden und so unnötige Kosten zu senken, indem es rechtzeitig an Service- und Wartungstermine erinnert. Nach jedem Werkstattbesuch werden von einem über die App angebotenen professionellen Fuhrparkmanagement-Service Rechnungen geprüft und im Zweifel mit der Werkstatt nachverhandelt. Ohr weiß aus der Praxis, wo häufig die Fehlerquellen liegen und dass kleine Unternehmen aus mangelndem Wissen oft nur Formalitäten wie die Mehrwertsteuer und Rechnungsnummer prüfen.

Rechnungsprüfung | Für die Prüfung via App muss der Nutzer der App lediglich ein Foto der Rechnung machen, das Programm weist sie dem jeweiligen Fahrzeug zu. Danach stellt der externe Dienstleister die Rechnung verschlüsselt in das System ein und fügt auch die Einsparungen hinzu, die er gegebenenfalls durch Nachverhandlung erwirkt hat. Die von der App angezeigten Gesamtbetriebskosten des Fahrzeugs (Total Cost of Ownership, TCO) sinken in diesem Fall, die Fuhrparkfitness steigt.

Außerdem unterstützt die App dabei, Risiken für das Unternehmen zu reduzieren. Von der fälligen Hauptuntersuchung über die Führerscheinkontrolle, UVV-Dokumentation und Fahrerunterweisung bis hin zu den Sicherheitschecks für Lkw geht dem Unternehmen kein sicherheitsrelevanter Termin mehr durch die Lappen.

Auch für die Beschaffung kann die App eingesetzt werden – Autohäuser können darin ihre Gewerbekundenangebote einstellen. „Mein Fuhrpark“ überwacht diese und matcht dann alle Fahrzeuge in der Vergleichsklasse – auf Basis der realen Gesamtkosten, die im Programm hinterlegt sind. Sobald die TCO des Angebots unter der realen liegt, weist eine Push-Mitteilung auf den günstigen Zeitpunkt zum Austausch des Fahrzeuges hin. „Und damit kann man verhindern, dass Kunden ihre Fahrzeuge viel zu lange fahren und viel zu hohe Kosten haben“, sagt der Profi Ohr.

Einfache Ersterfassung | Doch bevor die verschiedenen Einsparungen generiert werden können, muss der Fuhrpark im System angelegt werden. Auch das hat Trias, um Fehlerquellen bei der manuellen Eingabe zu vermeiden, bewusst einfach gehalten: Die Kunden müssen nur die Fahrzeugdokumente fotografieren und die Bilder hochladen.



Foto: Trias

Jürgen Ohr | „Auch kleine gewerbliche Flotten sollen den gleichen Service erhalten wie die Großen“

Den Rest übernimmt der Dienstleister. Über eine digital angebundene VIN-Abfrage bei Herstellern wird das Fahrzeug eindeutig identifiziert und auch dessen komplette Ausstattung erfasst. Somit ist ein viel genauerer Vergleich und eine viel genauere Steuerung der Fahrzeuge möglich.

Auch bei sämtlichen Unterlagen, die für das Management der Fahrzeuge und die Kostenkontrolle wichtig sind, läuft die Erfassung so ab. Ob Versicherungsschein oder Leasingvertrag: Der Fuhrparkbetreiber muss nur ein Foto davon machen und es hochladen. Für die Konzeption der App hat Jürgen Ohr zahlreiche Gespräche mit Betreibern kleiner Fuhrparks geführt – vom Handwerker bis zum Pflegedienst mit Schichtbetrieb, hat ihre häufigsten Probleme zusammengetra-

gen und Lösungen bei der Entwicklung des Programms umgesetzt. „Es gibt auf dem Markt bisher kein System, das die Problemstellung von kleineren oder mittleren Fuhrparks so präzise löst“, sagt Ohr. „Unsere Philosophie ist es, auch kleinen gewerblichen Flotten den gleichen Service zugutekommen zu lassen wie den großen.“

Ergänzungen in Planung | Aus diesem Grund sind in Zukunft noch Erweiterungen geplant. So soll es in Zukunft auch ein Schadenmanagement geben, bei dem der Fuhrparkbetreiber nach dem bekannten Prinzip nur wenige Angaben machen muss, bevor ein professioneller Schadenmanager im Hintergrund die Regulierung und Ersatzmobilität organisiert. Vor dem Hintergrund, dass gerade die kleinen Fuhrparks ihre Fahrzeuge häufig kaufen oder finanzieren, ist auch eine Vermarktung über die App in einem nächsten Schritt geplant.

Dafür kann der Kunde einfach am Handy die bereits vorliegenden Fahrzeugdaten über eine Schnittstelle an einen Vermarktungspartner übertragen, der mehrmals täglich internationale Auktionen durchführt. Innerhalb weniger Stunden erhält der Kunde den besten Verkaufspreis in ganz Europa. Auch an diesem Beispiel zeigt sich, dass das System mit wenig Aufwand das Beste für kleinere Fuhrparks rausholen kann.

| Mireille Pruvost

App „Mein Fuhrpark“ | Die Preise

Flatrate für zehn Fahrzeuge: 69 Euro/Monat;
Preise für jedes weitere Fahrzeug abhängig
von Fahrzeugart zwischen drei und acht Euro.

Weitere Infos:

Trias

Tel.: 08731/3265-24

E-Mail: Paula.Blesch@triaiustraining.de

Internet: www.triaiustraining.de

News to go

Jederzeit und
überall top
informiert!

Nichts mehr verpassen mit der Autoflotte News-App:

Mehrmals täglich vielfältige News und Trends aus dem Flottenmarkt. Best practice-Beispiele liefern kompetente Lösungen bei Herausforderungen im Fuhrparkmanagement – und das kostenlos.

Inhalt: aktuelle Marktdaten, Fahrerberichte, relevante Entwicklungen im Bereich Recht & Steuern, Modellplaner, Bildergalerien

Jetzt downloaden!



Autoflotte
Fit für den Fuhrpark





TOYOTA

NICHTS IST
UNMÖGLICH

Toyota C-HR Hybrid
Business Edition

199€* mtl. zzgl.
MuSt.

inkl. Wartung und Verschleiß.
Ohne Sonderzahlung.

MEHR PLUS OHNE MINUS.

Die urbane Mobilität von morgen schon heute für Ihr Business.
Freie Fahrt in jede Stadt, frei von externem Aufladen.



HYBRID UN=PLUGGED



ToyotaBusiness
Plus

toyota.de/fleet-hybrid

Kraftstoffverbrauch Toyota C-HR Hybrid Business Edition, Systemleistung 90 kW (122 PS), innerorts/außerorts/kombiniert 3,4/4,0/3,8 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 86 g/km. Kraftstoffverbrauch der abgebildeten Hybrid-Modelle: kombiniert 5,6–3,7 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 127–84 g/km. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

*Unser Toyota Hybrid Leasing Angebot¹ für den Toyota C-HR Hybrid Business Edition. Leasingsonderzahlung: 0 €, Vertragslaufzeit: 36 Monate, Gesamtleistung: 30.000 km, 36 mtl. Raten à 199,00 €. ¹Ein **unverbindliches** Leasing-Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Technik-Service (Wartungen, Verschleißteile und -reparaturen) Für diese Inklusivleistungen fallen keine **zusätzlichen Kosten** an. Alle Angebotspreise verstehen sich auf Basis der **unverbindlichen Preisempfehlung** der Toyota Deutschland GmbH, Toyota-Allee 2, 50858 Köln, per Januar 2018, zzgl. **MwSt.**, zzgl. **Überführung**. Dieses Angebot ist nur für **Gewerbekunden** gültig. Gilt bei **Anfrage und Genehmigung bis zum 30.09.2018**. Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern. Individuelle Preise und Finanzangebote erhalten Sie bei Ihrem Toyota Händler.