Lizenz zum Sparen

Willy Tiedtke | Nicht nur in der eigenen Flotte nutzt die Hamburger Autohausgruppe verstärkt die Tankkarte von Novofleet. Auch die Fuhrparkmanagement-Kunden des F+SC-Partners setzen auf Rot.

Nach nur drei Monaten zieht Sascha Schürmann, Leiter Fuhrparkmanagement bei Willy Tiedtke, eine positive Bilanz: Seit dem Ende des ersten Quartals erst nutzt er die Novofleet-Tankkarte, nachdem er sie Ende 2014 ins Portfolio für seine Flottenkunden aufgenommen hatte, auch für die eigenen rund 130 Firmenfahrzeuge. Bereits jetzt kann er das Einsparpotenzial beziffern: „Wir konnten durch den Einsatz der Novofleet-Tankkarte unsere Kraftstoffkosten um etwa fünf Prozent reduzieren. Dieser Wert wird uns ebenfalls von unseren Kunden widergespiegelt", sagt Schürmann.

Über 600 Karten in sechs Monaten | In dieser überschaubaren Zeit wurden neben den eigenen roten Karten bereits zirka 500 Exemplare an 20 seiner Fuhrparkkunden herausgegeben – Tendenz steigend, so Schürmann.

Die Preise einer Niedrigpreistankstelle, die dem Novofleet-Verbund angehört, und einer Markentankstelle mit „Normalpreisen" kann er täglich von seinem Arbeitsplatz aus vergleichen: Sie differieren seinen Beobachtungen zufolge zwischen zwei und 17 Cent pro Liter. Und auch bei den Abweichungen gegenüber Tankstellen auf Autobahnen sieht er einen Preisvorteil im zweistelligen Cent-Bereich.

Ein weiteres Sparpotenzial sieht der Fuhrparkmanager in dem verringerten Kraftstoffangebot der Tankstellen im Novofleet-Verbund: Dort gibt es keine teureren Premiumkraftstoffe, die für Fahrer sonst an der Zapfsäule eine Versuchung darstellen könnten, wenn die Firma die Rechnung dafür übernimmt.

Foto: Autohaus Willy Tiedtka

Doppelter Fuhrparkprofi | Sascha Schürmann verwaltet nicht nur die 130 eigenen Flottenfahrzeuge von Willy Tiedtke, sondern als F+SC-Partner auch die Fuhrparks von Kunden

Dichtes Netz in Hamburg | Ein weiterer Vorzug ist für ihn das gute Verbundnetz der roten Karte insbesondere in Ballungsgebieten. „Die Novofleet-Tankkarte ist für uns als Hamburger Unternehmen im Stadtgebiet optimal", sagt Schürmann. Seiner Einschätzung nach müsste man im Großraum Hamburg die Tankkarten der zwei großen Player als Kartenduo haben, um auf eine ähnliche Zahl der Akzeptanzstellen von Novofleet zu kommen. Deswegen machen die roten Karten bei Willy Tiedtke bereits einen Anteil von 85 Prozent aus.

Viele seiner lokal tätigen Flottenkunden setzten ebenfalls ausschließlich auf die Novofleet-Karte. Eine Zweitkarte würden lediglich diejenigen Kunden nutzen, die überregional tätig seien und vom Akzeptanzvorteil an Autobahn-Tankstellen profitieren wollten. Mehr als zwei Karten habe aber keiner seiner Kunden im Einsatz.

Berät Schürmann einen Fuhrparkbetreiber in Sachen Kraftstoffmanagement, so stellt er zunächst alle Mineralölgesellschaften vor und spricht dann, je nach Ausrichtung des Fuhrparks, eine Empfehlung aus: Bei einem lokal betriebenen Fuhrpark lohne sich ein Umstieg auf die Novofleet-Karte, in anderen Fällen wird sie ergänzend eingesetzt.

Bonusprogramme ausschließen | Seinen betreuten Fuhrparkbetreibern mit Zweitkarten empfiehlt er, Bonusprogramme für die Firmen zu poolen und nicht den Fahrern selbst zur Verfügung zu stellen.

Bei den Fahrern – sowohl bei denen der unternehmenseigenen Flotte als auch bei denen seiner Kunden – käme die neue Karte laut Schürmann auch ohne Prämienprogramme und Edelkraftstoffe gut an: „Wir haben keine negativen Erfahrungen gemacht. Es funktioniert, weil sie vom Leistungsumfang her identisch mit anderen Tankkarten ist."

Einen weiteren Vorteil der Novofleet-Karte sieht Schürmann darin, dass mit ihr auch bei einigen Premiumwaschstraßen wie Mr. Wash oder Cleancar bargeldlos gezahlt werden könne.

Die Einsparung von Kosten ist nach wie vor ein zentrales Thema in den Fuhrparks. „Die Kraftstoffkosten sind häufig nach den Leasingraten der zweit- oder drittgrößte Kostenblock. Diesen ohne Qualitätseinbußen zu reduzieren, ist für jeden Fuhrparkleiter erstrebenswert", so Schürmann.

| *Mireille Pruvost*

Autohaus Willy Tiedtke | In Kürze

1935 gegründet und mittlerweile in der dritten Generation inhabergeführt, ist Willy Tiedtke der älteste Volkswagen-, Audi- und Škoda-Vertragspartner in Hamburg. Rund 300 Angestellte setzen bundesweit jährlich mit steigender Tendenz etwa 5.000 Neuwagen und 4.000 Gebrauchtwagen an Privat- und Flottenkunden ab. Für die erste händlereigene Fuhrparkmanagementgesellschaft Fleetcar + Service Community (F+SC) mit über 70 Standorten in Deutschland ist die Autohausgruppe der exklusive Partner für Hamburg und Umgebung. Sie unterhält für ihre Mitarbeiter einen eigenen Fuhrpark von 130 Fahrzeugen.