



fest, dass eine Budgetvorgabe (Vollkosten einbezogen) mittels eines Referenzfahrzeugs größere Motivation erzeugt, weil die Fahrer mehr Freiheit zur Gestaltung haben. „Tendenziell wird eher ein Modell niedriger gewählt, dies betrifft auch die Motorleistung.“ Solches beobachtet auch Christian Scholz bei den Fahrzeugen der Klöpferholz GmbH.

An Ausstattungsvorgaben bestehen bei Bernd Wickel, ARZ Haan, Navigationsgerät, Klimaanlage, Nebelscheinwerfer, wenn möglich in Paketen zur Restwerthebung, andere Firmen schreiben Einparkhilfen vor. Was die individuelle Ausstattung angeht, erlauben die meisten Car Policies nur das, was laut Preisliste bestellbar ist. Der Fahrer bei Klöpferholz kann bei Navigationsgeräten wählen, zwei mobile Geräte stehen neben Festeinbauten zur Disposition. „In Berlin untersagen wir Festeinbauten wegen der Diebstahlgefahr. Für die mobilen Geräte sind die Fahrer verantwortlich“, berichtet Scholz.

Kraftstoffpreise

Das rote Tuch schlechthin: „Schon im Jahr 2005 sind die Kraftstoffkosten im Unternehmen Boehringer Ingelheim um einen zweistelligen Prozentbetrag gestiegen, die Berechnungen für dieses Jahr stehen noch aus. Das Interesse an Erdgasfahrzeugen besteht auf jeden Fall, nur mit der Umsetzung hapert es (Infrastruktur der Tankstellen vor Ort), klagt Peter Stamm und will die aktuelle Kostensituation nicht mehr hinnehmen. Kritisch beäugt er auch den Trend zu immer stärkeren Motorisierungen im Herstellerangebot.

Burkhardt Langen von Computacenter ist da schon mehrere Schritte weiter (FM berichtete) und kann Herrn Schwandts Argument der schwachen Restwerte bei Erdgasfahrzeugen entkräften. Aus eigenen Bemühungen um 20 Erdgasfahrzeuge für seinen Fuhrpark weiß er, dass gerade in den letzten Wochen die Restwerte des Touran EcoFuel gestiegen sind und mittlerweile ähnliche Leasingraten möglich sind, wie für den Golf Variant beziehungsweise den Ford Focus Turnier, die beide mit Dieselantrieb im Computacenter-Fuhrpark fahren. „Meine Errechnungen ergeben Kosteneinsparungen auf Kraftstoffseite von 10 bis 15 Prozent, durch die Zuschüsse der Gasversorger wird der Touran um 50 Euro günstiger als die genannten Servicefahrzeuge.“

Auch Claus-Peter Gotta operiert seit zwei Jahren mit Erdgasmodellen: „Ich will jetzt ökologisch und ökonomisch das versuchen, was machbar ist, das sehe ich als meinen Beitrag. Mittlerweile verzeichne ich 2.000 bis 2.500 Euro Einsparungen pro Fahrzeug über die Laufzeit.“ Hans-Joachim Schwandt sieht in der Erdgas-Thematik neben Umwelt- und Ökonomieaspekten auch den Marketing-Ansatz. „Das Unternehmen TUI setzt gerne Nachhaltigkeits-

zeichen, so haben wir bereits Solarzellen für unseren Haupteingang installiert und könnten auch mit Erdgas-Fahrzeugen vorbildlich auftreten.“

Wege zur Kraftstoffeinsparung bieten in einigen Unternehmen die Betriebstankstellen, teils, weil Fahrzeuge eingesetzt werden, die nicht für den öffentlichen Verkehr zugelassen sind wie bei Boehringer und Bosch. Laut Sven Schulze, Dahme-Nuthe Wasser-Abwasserbetriebsgesellschaft mbH, lohnen sich bei ihm die Betriebstankstellen schon bei geringen Mengen. Die Kraftstoffpreise sind börsenabhängig, deshalb muss man sie regelmäßig beobachten. Peter Pfister weiß, dass der Abgabepreis je Liter an den Bosch-eigenen Tankstellen 1,9 Cent unter den Preisen der externen Markentankstellen liegt, die Tankkarten können ohne Einschränkungen eingesetzt werden. „Aber die gesetzlichen Auflagen werden immer strenger.“

Management

Der Aspekt Schadenmanagement provozierte einen angeregten Austausch, vor allem unter dem Aspekt „eine gute Unfallabwicklung erspart eine Menge Geld“. Bei Hans-Joachim Schwandt umfasst das Thema Schadenmanagement in der Ausschreibung vier Seiten, das symbolisiert den Wert, den das Fuhrparkmanagement von TUI darauf legt. „Es muss bei einem Experten liegen“, so seine Meinung. Burkhardt Langen zieht einen Versicherungsmakler hinzu, der ihm noch weitere Kosteneinsparungen aufzeigen konnte.

Zur Optimierung der Leasingrate ist Hans-Joachim Schwandt der Auffassung, dass dies nur durch eine Ausschreibung zu erreichen ist. Eine Ausschreibung nutzt er auch, um zukünftig die Lücke im Bereich Controllingkosten zu minimieren und auf vollelektronische Einspielungen von der Leasinggesellschaft zurückgreifen zu können. Auch sind Businesspakete zur Verbesserung der Rate beliebt, weil sie einen beachtlichen Preisvorteil bieten. „Wenn das Paket in der Preisliste steht, sind meist die Einzelpreise der Komponenten aufgeführt, ein wichtiger Aspekt für die Berechnung des geldwerten Vorteils“, gibt der TUI-Manager zu bedenken.

Das ewige Managementthema Reifen bekommt neue Energie durch die Novellierung der StVO – meint man. Doch die anwesenden Fuhrparkleiter lassen seit je her wechseln. Doch wie sicher können sie sein, dass die Fahrer auch wirklich wechseln? Mit fixen Terminen im Oktober und im April, an denen er sich von den Fahrern den Wechsel quittieren lässt, sichert sich Christian Scholz ab. Bernd Wickel regelt die Wechselverpflichtung im Überlassungsvertrag, bei Burkhardt Langen stehen die Fahrer durch die Verkehrssicherungsverantwortung in der Pflicht. „Die Fahrer

werden per Massenmail über den saisonalbedingten Reifenwechsel informiert“, beschreibt Dieter Prohaska den halbjährlichen Reifenwechsel bei adidas.

Zu den Rahmenbedingungen des Reifenmanagements gaben die Beiratsmitglieder folgende Stichworte: Hans-Joachim Schwandt sieht im Reifenportfolio keine No-Name-Räder vor, die Reifen- und Felgenreößen sind vorgeschrieben. Peter Stamm stellt fest, dass durch die stärkeren Motorisierungen die Laufleistungen auf etwa 30-33.000 km gesunken sind (vorher ca. 45.000 km). Wichtige Entscheidungsgrößen stellt für Peter Pfister an erster Stelle der Preis gefolgt von der Laufleistung dar. Unabhängige Tests in Verbraucherzeitschriften bilden allgemein die Maßstäbe.

Fazit: Dies stellt nur einen kleinen Einblick in die stundenlangen Gespräche dar, wichtig waren uns ebenfalls die Zwiesgespräche abseits der Tagung. Der Fuhrparkalltag ist abwechslungsreich und in jedem Unternehmen unterschiedlich. Wir haben während der zwei Tage viele Anregungen und Input mitgenommen, die in die zukünftige Heftgestaltung einfließen und somit vielleicht die eine oder andere vorbeugende Maßnahmen gegen die Stolpersteine des Fuhrparkgeschäfts an die Hand geben.

1. Einig war man sich nicht immer (H.-J. Schwandt, P. Stamm)

2. Rauf kommt man mit dem Touareg auch überall

3. Dieter Prohaska und Peter Pfister diskutieren über den Reifenwechsel

4. Das Begrüßungskomitee Bernd Franke, Dr. Stefan Brungs und Markus Groß (VW Group Fleet International)

5. Die Autostadt präsentiert sich als Entspannungsoase

6. C.-P. Gotta argumentiert für sein Erdgas-Engagement

7. Anregender Austausch in großer Runde

8. Jeder Fuhrpark ist anders, so auch die Meinungen (Peter Pfister, Christian Scholz)

9. Der Touareg fährt auch über Baumstämme

10. Das sogenannte Herz der Autostadt: In den Türmen sind die Fahrzeuge vor der Auslieferung logistisch geschickt untergebracht

11. Interessiert folgt die Mannschaft von Flottenmanagement den Ausführungen (Bernd Franke, Ralph Wuttke, Julia Rose, Erich Kahnt)

12. Diskussion im kleinen Kreis (P. Stamm, Burkhardt Langen, Claus-Peter Gotta, Sven Schulze)

13. Neu-Mitglied Dieter Prohaska

14. Die perfekte Welle

15. Im Fuhrpark von Bernd Wickel und Stephan Faut sind bestimmte Fahrzeugausstattungen wie Navigationsgeräte in der Car Policy vorgeschrieben

