

Ritter der Flotte

Mit ihrer ernst gemeinten Loyalität zum Kunden besetzen Fuhrparkberater eine Nische mit großen Potenzialen im Flottenmarkt.



VON SABINE BROCKMANN

Wer Fuhrparkkosten senken will, muss zunächst einmal wissen, wie hoch sie eigentlich sind und wie sie entstehen

Noch bis vor wenigen Jahren galt Outsourcing als Königsweg im Fuhrparkmanagement. Warum die Flotte selber managen, wenn man den ganzen Verwaltungsaufwand an ausgewiesene Experten auslagern kann, dafür eine Pauschale entrichtet und den lästigen Klotz nicht mehr am Bein hat? Eine verlockende Vorstellung, die - vor allem von Fullservice-Anbietern genährt - auch von zahlreichen Fuhrparkbetreibern umgesetzt wird.

Doch gerade in jüngster Zeit, in der verstärkt der Rotstift in Unternehmen regiert und Budgets nicht mehr so mir nichts, dir nichts abgesegnet werden, sind Flottenchefs gezwungen, ihre Fuhrparkkosten detaillierter offenzulegen und sich kritischen Fragen nach Einsparpotenzialen zu stellen. Wer Fuhrparkkosten senken will, muss zunächst einmal wissen, wie hoch sie eigentlich sind und wie sie entstehen.

Hier schlägt die Stunde der Fuhrparkberater. Einer aus dieser Zunft ist Uwe Seitz, der seit zehn Jahren eine unabhängige Fuhrparkberatung mit mittlerweile 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern betreibt. „Wenn ich zu einem ersten Sondierungsgespräch in ein Unternehmen komme, das mit einem Beratungsbedarf für sein Fuhrparkmanagement an mich herangetreten ist, und nach den aktuellen Flottenkosten frage, sehe ich

fast immer große Fragezeichen in den Gesichtern meiner Gesprächspartner“, berichtet er von seiner Erfahrung. Viele kennen ihre Fuhrparkkosten nicht, ganz zu schweigen von Teilkosten, wie zum Beispiel den Schadenkosten, den Kraftstoffkosten oder den Reifenkosten. „Das macht die Leasing“, so der Tenor bei vielen, die das Fuhrparkgeschäft outgesourced haben.

Geldfresser entlarven

Eine Aussage, die heute aber von kritischen Controllern, gewissenhaften Geschäftsführern und interessierten Aktionären nicht mehr akzeptiert wird. Was also tun? Immer mehr Flottenchefs stellen sich der Herausforderung und sortieren oftmals mit Hilfe eines Fuhrparkberaters ihre Fuhrparkkosten. Nicht selten mit dem Ergebnis, dass man durch die Beschaffung verschiedener Leistungen von unterschiedlichen Dienstleistern die Gesamtkosten unterm Strich reduzieren kann.

Foto: Denis Topal

Mit etwas Verhandlungsgeschick lassen sich mit dem Reifenhändler faire Rahmenverträge aushandeln, durch den Einsatz einer zusätzlichen Tankkarte günstigen Kraftstoff einkaufen oder durch eine intelligente Werkstattsteuerung hohe Reparaturkosten vermeiden. Diesen Trend zur Entbündelung beobachtet auch Andreas Mausfeld, der sich vor rund zwei Jahren als unabhängiger Fuhrparkberater selbstständig gemacht hat, zunehmend. „Meine Kunden schätzen in solchen Fragen die Unabhängigkeit der Beratung. Leasinggesellschaften oder Fuhrparkmanagement-Gesellschaften verfolgen hier naturgemäß eigene Interessen. Fuhrparkmanager wünschen den neutralen Blick, um mehr Transparenz in ihre Fuhrparkkosten zu erhalten“, so der Experte.

Manches Mal verbringt er für eine Aufgabenstellung nur wenige Wochen in einem Kundenunternehmen, in anderen Fällen bahnt sich eine dauerhafte Zusammenarbeit an. Mausfeld: „Bei der projektbezogenen Zusammenarbeit, die typischerweise von größeren Firmen mit Flotten von mehreren hundert Fahrzeugen nachgefragt wird, steht zumeist ein bestimmter Aspekt des Fuhrparkmanagements im Mittelpunkt, zum Beispiel die Einführung eines Gehaltsumwandlungsmodells oder die Ausschreibung der Fahrzeugflotte am Leasingmarkt. In solchen Fällen erstelle ich für den Kunden neben dem laufenden Reporting einen detaillierten Abschlussbericht mit der Zusammenfassung der Aufgabenstellung und den im Rahmen der Projektarbeit erzielten Ergebnissen.“ Diejenigen Kunden, die sich für eine dauerhafte Zusammenarbeit mit dem Berater entschieden haben, verfügen über Fuhrparks zwischen zehn und 250 Fahrzeugen. Solche Unternehmen suchen in der Regel einen Experten, der sich um Aufgaben kümmert, die entweder besonders zeitintensiv sind oder spezielles Know-how erfordern. „Hier ist es das Ziel, durch meinen Beitrag die Betriebskosten nachhaltig zu senken und Freiräume zur Fuhrparksteuerung zu schaffen“, berichtet Mausfeld.

Interimsmanagement

Die Schaffung von Transparenz und eine Konditionsverbesserung im Einkauf gehören zu den wichtigsten Anforderungen, die Fuhrparkbetreiber an einen neutralen Berater stellen. Doch Fuhrparkberater können viel mehr. Birgit Grobusch, zum Beispiel, stellt mit ihrem im Jahr 2012 gegründeten Beratungsunternehmen „Rent a fuhrparkmanagerin“ ihre eigenen langjährigen Erfahrungen als Fuhrparkmanagerin zur Verfügung und stellt sich ihren ehemaligen Kolleginnen und Kollegen als Sparringspartner mit dem Blick von außen zur Verfügung.

Sie weiß: „In ihrem turbulenten Tagesgeschäft fehlt Flottenchefs zunehmend der Abstand zu ihrer eigenen Arbeit, so dass die wichtigen strategischen Fragen schließlich vollständig unter den Tisch fallen. Von außen kommend fällt es mir viel leichter, Arbeitsabläufe zu analysieren und zu optimieren, eine Car policy unter Kosten- oder auch unter Motivationsaspekten anzupassen oder

die oft so ungeliebten Fragen der Halterhaftung und Sicherheit aufzuarbeiten.“ Schnell hat sich aus ihrem Selbstverständnis als Partnerin im Fuhrparkmanagement eine im Markt einzigartige Spezialisierung als Interimsmanagerin entwickelt. „Mein Firmenname „Rent a fuhrparkmanagerin“ ist genau so gemeint“, erklärt die Spezialistin. „Sehr oft werde ich angefragt, um überbrückungsweise die Rolle des Fuhrparkmanagers im Unternehmen zu übernehmen oder für ein besonderes Projekt die Arbeitsspitzen abzufangen.“

Dank dieser Ausrichtung läuft der über 160 Fahrzeuge starke Fuhrpark der Kölner Mediengruppe RTL Deutschland GmbH heute absolut reibungslos. Das ist nicht selbstverständlich, denn im November letzten Jahres musste Stefan Witczak, Leiter Zentrale Dienste in dem Medienunternehmen, unerwartet auf seinen langjährigen Mitarbeiter und verlässlichen Flottenchef verzichten. „Für kurze Zeit hätten wir die Aufgaben sicherlich gemeinsam mit dem bestehenden Team schultern können, aber auf lange Sicht ist ein professioneller Fuhrparkmanager gerade bei unserer Flottenausrichtung unverzichtbar“, erklärt Witczak und fügt hinzu: „Letztendlich ist ein Firmenwagen immer auch ein Motivationsthema, daher werden unsere Fahrzeuge von ihren Fahrern mit Hingabe ausgewählt und stellen mehr als nur ein Arbeitsmittel dar. Jedes Auto ist individuell, und jeder Fahrer erhebt den berechtigten Anspruch, bei der Fahrzeugauswahl ebenso wie der Nutzung im Alltag kompetent beraten zu werden.“

Woher sollte man nun eine Fachkraft nehmen, die mehr als 160 BMW, Mercedes, Audi, VW, Volvo und Ford zu managen versteht, zumal die Fahrzeuge lediglich via Dienstleister finanziert sind und keinen externen Full-Service genießen? „Per Internetrecherche bin ich auf eine Dienstleistung mit dem sehr anschaulichen Namen „Rent a Fuhrparkmanagerin“ gestoßen und habe einfach mal angerufen“, erinnert er sich. Und siehe da: Nur wenige Tage später stand Birgit Grobusch in der Tür, konnte ihre Urkunde als Zertifizierte Fuhrparkmanagerin der bfp-AKADEMIE vorweisen, berichtete von ihren beruflichen Erfahrungen sowie ihrer Ausrichtung als Fuhrparkberaterin und stieg direkt in die Vertragsverhandlungen ein.

Die pragmatische Vorgehensweise, das sofortige Verständnis für die individuelle Fuhrparkstrategie und die offensichtliche Dienstleistermentalität von Grobusch ließen den Ressortleiter nicht lange fackeln, und so hat die Interimschefin seit mittlerweile über drei Monaten für zwei bis drei Tage pro Woche ihren Schreibtisch in Köln. „Auch wenn unser Kollege seinen Dienst mittelfristig wieder antreten wird, wollen wir uns nicht ganz von Frau Grobusch verabschieden. Ihre zielgerichtete Arbeit, ihre wachsenden Fragen und ihre zugewandte Persönlichkeit machen sie zu einer sehr wertvollen Beraterin in brenzligen Situationen. Ich könnte mir gut vorstellen, sie auch

Die Schaffung von Transparenz und eine Konditionsverbesserung im Einkauf gehören zu den wichtigsten Anforderungen

>>

Fuhrparkberaterin Birgit Grobusch



„Ich bin nicht neutral, sondern vertrete zu hundert Prozent die Interessen meiner Kunden.“

Tipps für die Wahl des Fuhrparkberaters

„Fuhrparkberater“ ist kein geschützter Begriff, auch kein Ausbildungsberuf gemäß Berufsbildungsgesetz. Jeder kann sich also Fuhrparkberater nennen. Daher ist es empfehlenswert, den Partner für die Fuhrparkberatung gewissenhaft auszuwählen. Einige Maßnahmen erleichtern die Prüfung der Leistungsfähigkeit und Fachkompetenz:

- Prüfen Sie die Professionalität des Internetauftritts des Anbieters kritisch.
- Senden Sie eine unverbindliche Anfrage mit einer recht einfachen Aufgabenstellung.
- Laden Sie den Berater zu einem persönlichen Gespräch ein, wenn die Antwort einen seriösen und kompetenten Eindruck vermittelt.
- Prüfen Sie im Gespräch, ob die Chemie stimmt und der Berater über das notwendige Know-how verfügt
- Lassen Sie sich Referenzen nennen.

zukünftig immer mal wieder einzuladen, damit sie uns kritisch auf die Finger sieht“, meint Witzak schmunzelnd.

Strategie und Tagesgeschäft

Die Mediengruppe RTL mit ihrem plötzlich verwaisten Fuhrpark hatte Glück im Unglück, doch darauf kann man sicherlich nicht immer bauen. Wer sich in seiner Fuhrparkstrategie neu ausrichten, seine Kosten einer kritischen Überprüfung unterziehen, eine Fuhrparkverwaltungssoftware implementieren oder seine Mitarbeiter in rechtlichen Fragen fortbilden lassen will, ist bei einem Fuhrparkberater, der sein Geld ausschließlich mit seiner Beratung verdient, gut aufgehoben. „Wir wollen nichts verkaufen. Kein Auto, keinen Leasingvertrag, keine Software und keinen Versicherungsvertrag. Deshalb können wir es uns leisten, uns voll und ganz auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzulassen.“ So bringt es Werner Oettel auf den Punkt, wenn er den Mehrwert eines neutralen Fuhrparkberaters für seine Kunden erläutern soll.

Oettel ist Geschäftsführer von „Die-fuhrpark-berater“ fleet and more GmbH + Co. KG. Als solcher betreibt er seine Beratungsgesellschaft als Alleinunternehmer, doch alleine ist er keinesfalls. Mit der Uebel GmbH unterhält er eine Kooperation, die die strategische Planung und die operative Steuerung bieten kann. Fuhrparkbetreiber, die also nur Unterstützung bei übergeordneten strategischen Fragen, wie zum Beispiel der Erstellung einer Car policy, einer Lieferantenausschreibung oder der Optimierung ihrer Fuhrparkstruktur Hilfe brauchen, wenden sich an Fuhrparkberater Oettel. Wer Unterstützung im täglichen Geschäft, zum Beispiel in der Schadensteuerung, der Fahrzeugrückgabe oder bei der Führerscheinkontrolle braucht, ist bei Volker Uebel und seinem Team gut aufgehoben. Wer sich das Know-how beider Bereiche zunutze machen will, bestellt die beiden Partner einfach im Tandem. Interessant an einer solchen Konstellation mag sein, dass das Dienstleistungsangebot nach eigener Aussage zwar „aus einer Hand“ kommt, allerdings keineswegs „in einer Hand“ gehalten wird. „Wir geben unseren Kunden auch keine Verträge oder Lieferanten vor. Wir organisieren, koordinieren und wickeln ab“, wird Berater Uebel nicht müde zu betonen.

Absolute Neutralität

In der Tat. Es ist die Unabhängigkeit, mit der Fuhrparkberater vor allem punkten können. Kein Automobilhersteller, keine Leasinggesellschaft, kein Finanzinstitut diktiert die Richtung, in die

Das Plus der Fuhrparkberater

- Unabhängige Fuhrparkberater unterstehen keinem Verkaufsdruck, ihre Empfehlungen orientieren sich ausschließlich am Kundennutzen.
- Fuhrparkberater können sehr schnell und direkt agieren. Sie pflegen maximale Kundennähe und erbringen eine individuelle Dienstleistung.
- Fuhrparkberater haben keine fertigen Lösungskonzepte im Gepäck. Sie entwickeln ihre Ideen immer erst nach einer eingehenden Fuhrparkanalyse.
- Fuhrparkberater verfügen in der Regel über ein hohes Branchen-Know-how und viel Berufserfahrung. Sie sind in der Lage, eine Situation aus verschiedenen Perspektiven zu betrachten.
- Fuhrparkberater punkten nicht nur mit ihrer Fachkompetenz, sondern auch mit ihrer Persönlichkeit. Schnell spürt man, ob die sprichwörtliche Chemie stimmt, das Bauchgefühl ist in der Regel ein verlässlicher Ratgeber.
- In der Regel sind Fuhrparkberater Einzelunternehmen oder betreiben eine kleine Beraterfirma mit wenigen Mitarbeitern. Da sie deshalb nur relativ geringe Overhead-Kosten haben, können sie faire Honorare berechnen.

die Beratung gehen soll. „Ich will noch einen Schritt weiter gehen“, sinniert Fuhrparkberater Mausfeld, „ich bin nicht neutral, sondern vertrete zu hundert Prozent die Interessen meiner Kunden.“ Dazu gibt er, wie viele seiner Kollegen beziehungsweise Wettbewerber, zu bedenken, dass selbst Fuhrparkmanagementgesellschaften, die ja selbst keine Leasingverträge halten, nicht ganz so neutral agieren können, wie es auf den ersten Blick aussehen mag. „Oftmals stehen bei Management-Gesellschaften doch die großen Konzernmütter im Hintergrund, die ihre ganz eigenen Interessen vertreten wissen wollen“, so das Urteil der Berater-Zunft.

Fuhrparkbetreiber, die die Unabhängigkeit, das Know-how und die kundenindividuelle Dienstleistung von Fuhrparkberatern in Anspruch nehmen wollen, müssen sich zunächst etwas Mühe bei der Recherche solcher Einzelunternehmer oder kleiner Mittelständler geben. Als Brancheneintrag in den Gelben Seiten gibt es das Stichwort jedenfalls nicht. Selbst Google bietet - wie so oft - nur einen undurchschaubaren Dschungel an Suchergebnissen. Fuhrparkberater sind in keinem Verband organisiert, sie werden nicht einheitlich qualifiziert und geprüft und investieren in keine schreienden Werbekampagnen. Beispielhaft für dieses kleine, äußerst heterogene Segment im Fuhrparkmarkt stellen wir auf den folgenden Seiten eine Auswahl an vier Fuhrparkberatern vor und lassen uns von ihnen selbst erklären, wo ihre Mehrwerte und Schwerpunkte liegen.

Können und Kümmeren

Fuhrparkberater Andreas Mausfeld realisiert mit geübtem Blick auf die Details im Leasingvertrag hohe Einsparpotenziale.



Andreas Mausfeld

INTERVIEW

bfp: Warum brauchen Unternehmen einen Fuhrparkberater?

Mausfeld: Ich treffe immer wieder auf Unternehmen, die eingestehen müssen, dass das Outsourcing ihres Fuhrparkmanagements weder Zeit noch Kosten eingespart hat. Oft ist dann im Zuge der Auslagerung des Fuhrparkmanagements auch noch eigenes Know-how verloren gegangen und ein ungutes Abhängigkeitsverhältnis entstanden, das vom Anbieter zum Nachteil des Fuhrparkbetreibers ausgenutzt wurde. Deshalb halte ich es für unverzichtbar, dass im Unternehmen eigenes Fuhrpark-Know-how auf- und ausgebaut wird. Das macht die Unternehmen unabhängiger, und sie können zudem schneller und flexibler auf Marktveränderungen reagieren.

bfp: Wo liegen die größten Schwächen bei den Unternehmen, die Sie beraten?

Mausfeld: Teilweise fehlt es in den Unternehmen an einer klaren Zuordnung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten. Insbesondere bei Flotten mit weniger als 100 Fahrzeugen wird die Fuhrparkverwaltung eher nebenbei erledigt. Im Bestreben, es den Fahrzeugnutzern so recht wie möglich zu machen, werden die laufenden Kosten oft sträflich vernachlässigt. Fahrzeugbezogene Rechnungen werden zwar oberflächlich geprüft, aber nicht kritisch hinterfragt. Dadurch wird der Fahrzeugbetrieb viel teurer als nötig.

bfp: Wofür werden Sie geholt?

Mausfeld: Wenn ich mir mein Tagesgeschäft vor Augen führe, wird erkennbar, dass die Bedürfnisse auf Seiten der Fuhrparkbetreiber sehr unterschiedlich ausgeprägt sind. Während ein 700-Fahrzeuge-Fuhrpark Hilfestellung bei der Neuausrichtung seiner Fuhrpark-Strategie benötigt, wünscht sich der Betreiber einer 200er-Flotte hochwertiger Fahrzeuge die Reduzierung von Leasingnachforderungen, und ein 20er-Fuhrpark wünscht sich einfach einen kompetenten „Kümmerer“ für alle Fragen und Aufgaben des Tagesgeschäfts. Das ist sehr abwechslungsreich und herausfordernd.

bfp: Welches sind konkret die Erfolge, die Sie in der Zusammenarbeit mit Ihren Kunden erzielen?

Mausfeld: Neben Konditionsverbesserungen auf der Einkaufsseite erziele ich für meine Kunden

insbesondere bei Leasingrückgaben nachweisbare Kostenvorteile. So ist es mir zum Beispiel schon gelungen, bei einer Flotte von 250 Fahrzeugen, die durchschnittliche Nachbelastung im Rahmen der Leasingendabrechnung von etwa 1.500 Euro auf nur noch rund 500 Euro pro Fahrzeug zu reduzieren. Ein weiterer Punkt sind Leasingvertragsanpassungen. In diesem Kostenpunkt herrscht oftmals enorme Intransparenz.

bfp: Wie schaffen Sie es, die Kosten bei der Fahrzeugrückgabe so signifikant zu senken?

Mausfeld: Wichtig ist es, möglichst früh die Steuerung des Rückgabeprozesses selbst in die Hand zu nehmen und das Ruder nicht allein der Leasinggesellschaft oder dem Autohaus zu überlassen. Wenn die Rechnung mit den Nachforderungen auf dem Tisch liegt, ist es nämlich schon zu spät. Man muss sich darüber im klaren sein, dass Leasinggesellschaften, Autohäuser und Hersteller am Ende des Leasingvertrags oft nochmals Geld verdienen müssen, vor allem, wenn sie die Raten während der Laufzeit eher niedrig angesetzt haben. Ich rate grundsätzlich dazu, selbst rechtzeitig ein Gutachten in Auftrag zu geben, wenn ein Fahrzeug zur Rückgabe ansteht. Aufgrund dieses Gutachtens sollte man über Maß und Umfang der Fahrzeugaufbereitung nachdenken und danach erst den Rückgabeprozess mit der Leasinggesellschaft anstoßen. Diese lässt meistens auch ein Gutachten erstellen, das aber durchaus vom Erstgutachten abweichen kann. Deshalb ist es Teil meiner Dienstleistung, dass ich bei der Erstellung des Zweitgutachtens dabei bin und das Erstgutachten vorlege. So kann man vermeiden, dass die beiden Gutachten allzu weit auseinander liegen.

bfp: Was machen Sie besser als die klassischen Fuhrparkmanagementgesellschaften?

Mausfeld: Der entscheidende Vorteil eines Fuhrparkberaters gegenüber einer Fuhrparkmanagementgesellschaft ist die absolute Unabhängigkeit. Dies ist für unsere Kunden so wichtig, weil sie die Grundlage für ein weitreichendes Vertrauensverhältnis zwischen Berater und Kunde darstellt. Auf dieser Grundlage kann ich besser als jede Managementgesellschaft dabei unterstützen, Fullservice-Pakete zu entbündeln, um so Kostentransparenz und -ersparnis zu schaffen. Denn einzelne Serviceleistungen, wie zum Beispiel Reifen oder Schadenmanagement, lassen sich in Eigenregie in der Regel günstiger einkaufen. Auch wenn es darum geht, die Fahrzeugnutzern für einen wirtschaftlichen und achtsamen Umgang mit dem Firmenwagen zu gewinnen, habe ich als Berater mehr Möglichkeiten als eine Fuhrparkmanagementgesellschaft.

bfp: Vielen Dank für das Gespräch!

„Der entscheidende Vorteil ist die absolute Unabhängigkeit“

Foto: Mausfeld